UMIDADE. LUMINOSIDADE. TEMPERATURA. DUREZA. ESTANQUEIDADE. TENSÃO. SUA SENSAÇÃO E PERCEPÇÃO. SUA APLICAÇÃO À ANÁLISE PSICOLÓGICA SOCIAL.

IWAO OTSUKA

UMIDADE.
LUMINOSIDADE.
TEMPERATURA.
DUREZA.
ESTANQUEIDADE.
TENSÃO.
SUA SENSAÇÃO E PERCEPÇÃO.
SUA APLICAÇÃO À ANÁLISE PSICOLÓGICA SOCIAL.

IWAO OTSUKA

目次

Secura. Molhamento. Sensação de umidade. Percepção de umidade. Personalidade Umidade. Umidade social.
(//// Antes de ler isto, por favor, note por favor! A estrutura do conteúdo deste livro. /////)
resumo
Descrição da mordida - Sobre a sensação de umidade seca e úmida, personalidade e sociedade
Comentário: O Básico: Personalidade e Sociedade em meio seco úmido [Resumo]
Padrão D e Padrão W - A Lei da Percepção do Molhado Seco (Umidade)
Um breve resumo (sentimento seco/molhado/personalidade)
O princípio da pluralidade (social) no sentido da umidade [Relevância para o campo da física].
Sobre a relação entre o comportamento interpessoal seco e úmido e o movimento molecular de gás e líquido [Nas sensações cutâneas, sensações interpessoais]
Sensação de pele seca e úmida, audiovisual e sensorial interpessoal OHP
Percepção de umidade seca na pele - "A abordagem de redução do padrão motor molecular
Percepção e seca/úmidade
Sensações Interpessoais e Molhado Seco
Comunalidade entre a sensação de umidade relativa e a sensação de umidade antropogênica
Sobre a relação entre personalidades secas e molhadas e a velocidade e direção da ação
Dry Image, Wet Image.
[Sobre caráter e atitude].
Em padrões de comportamento seco e úmido - diagrama OHP
Como ser uma Personalidade em seco úmido.
Classificação e descrição detalhada dos padrões de comportamento seco e úmido
Sobre a relação entre o comportamento interpessoal seco e úmido e o movimento molecular de gás e líquido

Exame de "padrões de comportamento do tipo gaseo-liquido".
Compreensão cinética molecular do comportamento humano.
Sobre a proximidade psicológica
Extração de padrões de comportamento seco e úmido
Sobre os valores Domino Array
Prós e contras de uma atitude seca/ molhada
Entendendo os quatro tipos de personalidade seca/úmida
Análise fatorial de personalidades e atitudes secas e úmidas
[Antecedentes]
A importância de conhecer os comportamentos em via seca e úmida
Comentários: Sentidos secos e molhados, Personalidade e Sociedade
Psicologia Sensorial e Perceptual
Sobre a relação entre seco/molhado e calor/ frio/luz/escuridão
Molhado e seco, doce e pungente, afiado e circular
Sobre a relação entre seco/molhado e sombreamento
Orientação para Dry-Wet e Digital-Analog
Quente/fresco e seco/molhado
Peso/leve, para cima e para baixo, alto e baixo, e seco/molhado
Suavidade (suavidade), firmeza (dureza) e secura ou umidade
Seco-húmido, Linearidade e Curvatura
Suavidade, desnivelamento/protrusões e umidade, secura
Ligação, acoplamento, desprendimento e molhamento, ressecamento
Pegajos e molhamento.
Insidiosidade
Umidificação e desumidificação.
Índice de desconforto e a sensação de umidade
Simulação da sensação de umidade
Padrões de movimento seco e úmido.
Liquidez de gás, umidade seca e expansão, sem expansão orientada.
Aromas, perfumes, odores e secura, umidade
Psicologia Geral
Personalidade e Identidade Dry-Wet
Umidade Seca e Amor
Sobre o "céu" e a seca e a umidade
Verificando as teorias de psicologia social existentes
Seco-húmido e sua relação com a Personalidade 5-Dimensional dos Cinco Grandes

Relações interpessoais secas e úmidas e estresse
Duas liberdades.
Relaxamento e Secura, Molhado.
Engenharia.
Sobre a natureza seca/úmida do projeto do produto
Projeto da interface úmida
Sobre os Agentes Secos e Molhados
Simulação de movimento molecular seco (gás) e úmido (líquido)
Fibra e Molhado-Seco
seres vivos
Organismos como Seres Molhados - Humanos
geologia
Clima, umidade e umidade
Clima, tempo e água, sol, ar
Clima, Meteorologia e Expressões de Partículas Moleculares
[Comentário: aplicação] sobre sensações secas e úmidas, personalidade e sociedade.
a sociedade em geral
A relação entre a umidade seca do ambiente natural e a umidade seca da sociedade
Qual é o padrão internacional para uma atitude seca ou úmida? (Qual deles é mais autoritário, internacionalmente?)
O que é considerado melhor (preferível ou desejável), uma atitude seca ou úmida?
A Seca-Húmido e a Modernização da Sociedade
Dry Intelligence, Wet Intelligence
A secura/molhado da sociedade e a aceitação e crença ideológica
Sobre o conceito de "privacidade coletiva",
Seco-húmido e Urbano-Rural
Uma proposta de "funcionalismo seco
Retidão, humanidade e secura/molhado
Relações Interpessoais Secas em uma Sociedade Molhada
Seco e molhado ao mesmo tempo
Circulação seca e úmida
E-mails, telefones e umidade seca
Umidade social ótima
Sistemas e umidade seca e úmida

Pesquisa úmida, pesquisa seca.
A seleção de amigos e o tipo seco e úmido.
Seco, úmido e conservador, inovador.
A rede é molhada.
Administração e Economia
Consideração da umidade "ótima" nas organizações
coletivismo
Economia a seco, Economia a úmido
sociedade japonesa
Os japoneses estão secos ou molhados?
Japão seco
A Constituição Japonesa como Lei Seca e Religião
Os japoneses e o autoritarismo
Masculino e Feminino
Qual personalidade é mais úmida (ou mais seca), masculina ou feminina?
Molhado e Valor Biológico do Comportamento (Tabela de Resumo)
Molhamento seco e relações de gênero
A Natureza e o Molhado do Amor, Casamento e Sexo
Libertação do Homem Japonês (Crítica aos Estudos da Mulher Japonesa e ao Feminismo)
Necessidade e diferenças de gênero tanto na Dryway quanto na Wetway
Homens, mulheres e umidade social
Outros
Uso da Web para pesquisas
Definição de "Dry-Wet" no Dicionário de Língua Japonesa
Definições de gases, líquidos, forças intermoleculares, etc. no dicionário de ciência convencional.
[Seção de dados].
Pesquisa de questionário sobre personalidades e atitudes secas e úmidas.
[Procedimentos da pesquisa do questionário. Hipóteses de teste sobre molhamento seco. O procedimento].
[Resultados da pesquisa (maio-julho de 1999)].
[Existência de itens de pesquisa que não atingiram o nível de significância de 0,01
Levantamento de personalidades e atitudes secas e úmidas, com base na classificação por quatro classes.
Pesquisa de questionário sobre a relação entre feminilidade e umidade.

Secagem / molhado. Personalidades e atitudes japonesas, do leste asiático e ocidentais. Pesquisa de questionário sobre a relação entre os dois acima.
Uma análise fatorial de personalidades e atitudes secas e úmidas. Resultados. Lista de dados numéricos.
A relação entre personalidades e atitudes secas e molhadas e padrões de movimento molecular de líquidos gasosos. Uma pesquisa por questionário para validar os resultados. Resultados.
Personalidade e sensação, percepção. Luz e escuridão. Quente e frio. Duro e suave. Solto e apertado. Tenso e relaxado.
Sobre personalidades claras e escuras.
Descrição: sobre a personalidade clara e escura
Sobre a relação entre seco/molhado e calor/ frio/luz/escuridão
Sobre a Insidiousness
Sobre a personalidade quente e fria
Descrição: sobre a personalidade quente (fria)
Design de interface de coração quente (design com um coração quente)
Lei da Percepção Quente e Fria
Sociedade Apertada, Sociedade Solta
Sensação suave (suave), dura (dura), sobre o caráter
Sociedade Tensa e Sociedade Descontraída
Informações relacionadas sobre meus livros.
Meus livros principais. Um resumo abrangente de seu conteúdo.
O objetivo dos escritos do autor e a metodologia utilizada para alcançá-lo.
O conteúdo dos meus livros. O processo de tradução automatizada dos mesmos.
Minha biografia.

Umidade. Luminosidade. Temperatura. Dureza. Estanqueidade. Tensão. Sua sensação e percepção. Sua aplicação à análise psicológica social.

Iwao Otsuka

Secura. Molhamento. Sensação de umidade. Percepção de umidade. Personalidade Umidade. Umidade social.

(//// Antes de ler isto, por favor, note por favor! A estrutura do conteúdo deste livro. /////)

Obrigado por receber este livro!

Os livros não estão em nenhuma ordem particular, são díspares e quase aleatórios em seu conteúdo.
A estrutura do conteúdo do livro é quase tão boa quanto a forma usual e comum de lê-lo, começando no início do livro e lendo-o em ordem. Ele não é adequado. Desculpe.
Leitores, por favor, dêem uma olhada na tabela do conteúdo deste livro e vejam quais itens podem ser de seu interesse, à medida que forem lendo. Peguem-no e dêem uma olhada.

Portanto, por favor, aproveitem o conteúdo!

Traduzido com www.DeepL.com/Translator (versão gratuita)

resumo

Secura, umidade. (Secura, umidade).
Descobertas sobre a sensação de umidade e percepção de umidade.
Este documento é uma coleção deles.
É uma coleção de muitos documentos do site do autor, organizados em um único documento.

Este documento descreve em detalhes a relação entre as sensações de umidade seca e úmida, percepção da umidade (percepção seca e úmida) e as propriedades dos gases e líquidos físicos.

Este documento resume uma pesquisa realizada na World Wide Web.

Descrição da mordida - Sobre a sensação de umidade seca e úmida, personalidade e sociedade

(c)1992-2005Primeira publicação em 1992-2005

Explicação com vídeo

O vídeo a seguir é baseado no programa de movimento molecular da "Molecular Toy Box" (site do Mike).
O uso não autorizado deste programa não é permitido.

Tabela_1

Que sensações e personalidades o fazem sentir-se seco e molhado?

Para ter uma compreensão intuitiva, assista aos vídeos acima ("Padrão de Movimento D" e "Padrão de Movimento W").
Se você não puder assistir ao vídeo, por favor, veja o diagrama na página seguinte.

Quando encontramos uma pessoa ou um objeto em movimento ou existente no padrão de movimento D, nos sentimos secos, e quando encontramos uma pessoa ou objeto em movimento ou existente no padrão de movimento W, nos sentimos molhados.

Em termos de sensação de pele, se algo grudento se cola à pele e não a deixa, ela se sente molhada, e se ela deixa a mão e é afiada, ela se sente seca.

Interpessoalmente, uma pessoa com uma personalidade molhada tem as seguintes características.
(1) Prefere trabalhar com outras pessoas ao seu redor exercendo uma força de "atração" ou "união" (principalmente psicológica), como a força de "atração" ou "união", que as impede de se aproximar e colar (perto, pegajosa, fundida) à outra pessoa.
(2) Ter uma "natureza estabelecida e acomodada" que não pare e se mova em um só lugar.

Por outro lado, pessoas com uma personalidade seca têm as seguintes características.
(1) Não tentam exercer muita "atração" ou "poder de ligação" psicológica com outras pessoas ao seu redor, ou seja, não se aproximam ou se apegam à outra pessoa, preferindo deixar uma à outra separadamente.
(2) Ter "movimento, atividade e mobilidade" que tenta se mover ativamente sem parar em um só lugar.

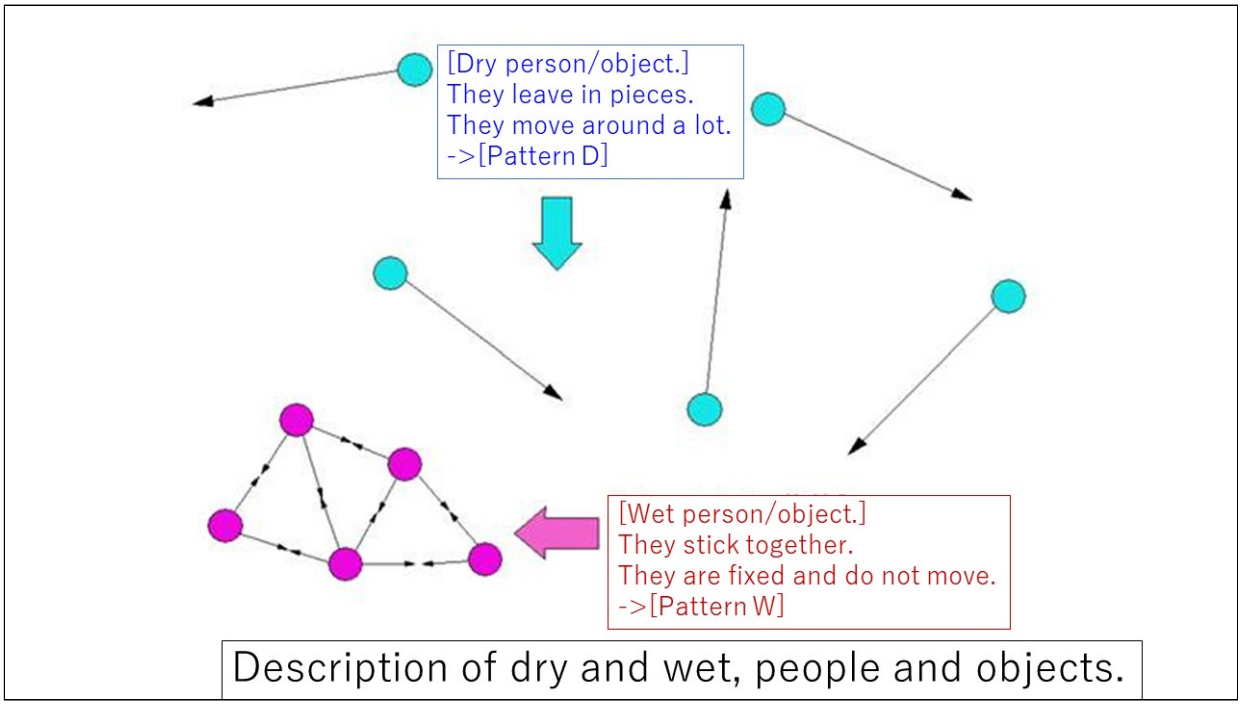
Em resumo, elas são as seguintes.
"Seco = interdividido, móvel" = "padrão de movimento D".
Molhado = Proximidade mútua (integração e fusão) e assentamento (assentamento) = Padrão de comportamento W
(Ver vídeo acima).

A substância da "atração e coesão" psicológica é considerada a "orientação de proximidade psicológica" que existe na mente humana para se aproximar

psicologicamente (ou seja, para reduzir a distância psicológica a zero, para se conectar e combinar, para se tornar um). Esta é a orientação de proximidade psicológica que nos aproxima uns dos outros e da outra pessoa ao nosso redor (isto é, reduzir a distância psicológica a zero, conectar-se e combinar-se, tornar-se um). Em relacionamentos que se sentem pegajosos um ao outro, como uma criança domesticada e uma mãe que abraça seu filho, esta orientação de proximidade psicológica está em ação entre eles, o que é uma relação molhada.

As pessoas nas sociedades japonesas e do leste asiático, que são orientadas para a agricultura e a maternidade (feminina), são consideradas molhadas.
As pessoas nas sociedades ocidentais, que são nômades, pastorais e paternas (masculinas) orientadas, são consideradas secas.

Para saber mais sobre como se tornar rapidamente uma Personalidade Úmida Seca, veja a seção "A Lista de Classificações Tabulares": Como se tornar uma Personalidade Seca Molhada" (1999-11).



Comentário: O Básico: Personalidade e Sociedade em meio seco úmido

[Resumo]

Padrão D e Padrão W - A Lei da Percepção do Molhado Seco (Umidade)

2005.09 Publicado pela primeira vez

O movimento e o comportamento de seres humanos e objetos.
Sente-se seco quando o padrão de movimento molecular de gás equivalente (padrão comportamental D) = sai em alta velocidade.
O padrão de movimento molecular líquido (padrão de ação W) = percebido como molhado quando abordado em baixa velocidade.
Isto pode ser chamado de lei da percepção seca e úmida (umidade).
Você pode experimentar imediatamente como é o padrão de movimento D e o padrão de movimento W ao reproduzir o vídeo.

Distinguir entre os seguintes padrões de movimento do objeto (grupo) a ser analisado: padrão de movimento D e padrão de movimento W.
D = Seco (seco), e W = Molhado (seco). W = Molhado (molhado).
Deve ser a letra inicial de cada um.

O autor mostra o movimento do padrão de movimento D e o padrão de movimento W no vídeo abaixo.

O vídeo a seguir é baseado no programa de movimento molecular da "Molecular Toy Box" (site do Mike).
O uso não autorizado deste programa não é permitido.

Tabela 2

(Os filmes acima foram originalmente criados a partir de simulações computadorizadas do padrão de movimento W para movimento molecular líquido e D para movimento molecular gasoso.

Tabela 3.

As características do padrão de comportamento D e do padrão de comportamento W devem ser expressas em palavras como se segue.

Tabela 4.

A umidade (percebida) do objeto analisado é menor (mais seca) ao se aproximar do padrão de movimento D e maior (mais úmida) ao se aproximar do padrão de movimento W.

A velocidade do movimento do objeto é maior à medida que se aproxima do padrão de movimento D e menor à medida que se aproxima do padrão de movimento W. A direção do movimento do objeto é maior à medida que se aproxima do padrão de movimento D e menor à medida que se aproxima do padrão de movimento W.
A direção do movimento do objeto torna-se menos atraente e mais distante um do outro à medida que se aproxima do padrão de movimento D, e mais próximo do padrão de movimento W, quanto mais próximos estão um do outro, pois são atraídos um pelo outro, quanto mais próximos estão do padrão de movimento W, mais próximos estão um do outro.

Portanto, o objeto de análise é (percebido.
Quanto mais rápido o objeto se move, menor a velocidade em que se move, e quanto menor a velocidade em que se move, maior a velocidade.
A direção do movimento do objeto é tanto menor quanto mais distantes um do outro, e maior quanto mais perto estão um do outro.

Isto é verdade, quer o objeto de análise seja um objeto natural ou natural ou uma sociedade humana.

Na percepção do objeto auditivo e do toque da pele humana.
Padrão de movimento D. (movendo-se separadamente, não se afastando uns dos outros, dispersos individualmente, e movendo-se em alta velocidade.
Quando um grupo dessas moléculas aos objetos atinge a pele (contato), são visíveis, e sua presença é confirmada pelo ouvido, eles se sentem secos.
Padrão de movimento W. (colam-se umas às outras e nunca se deixam umas às outras, densos, distribuídos em grupos, movendo-se em baixa velocidade).
Sentir-se molhado quando um grupo dessas moléculas-objetos fazem contato com a pele (contato), são visíveis, e sua presença é confirmada pelo ouvido.

Por humanos, na interação humana.
Relações humanas do Padrão Comportamental D. (Discretas, independentes, separadas, livres e de rápida movimentação umas das outras.
Ser atingido por ele (contato) e sentir-se seco dentro da mente.
Relacionamentos do Padrão Comportamental W. (Movimentar-se juntos a baixa velocidade, unidos uns aos outros e unidos e não separados.
Ao bater (contato) contra ele, você deve sentir-se molhado dentro de sua mente.

O padrão original do movimento D e W é baseado nos padrões de movimento reais das moléculas de gás e líquido.

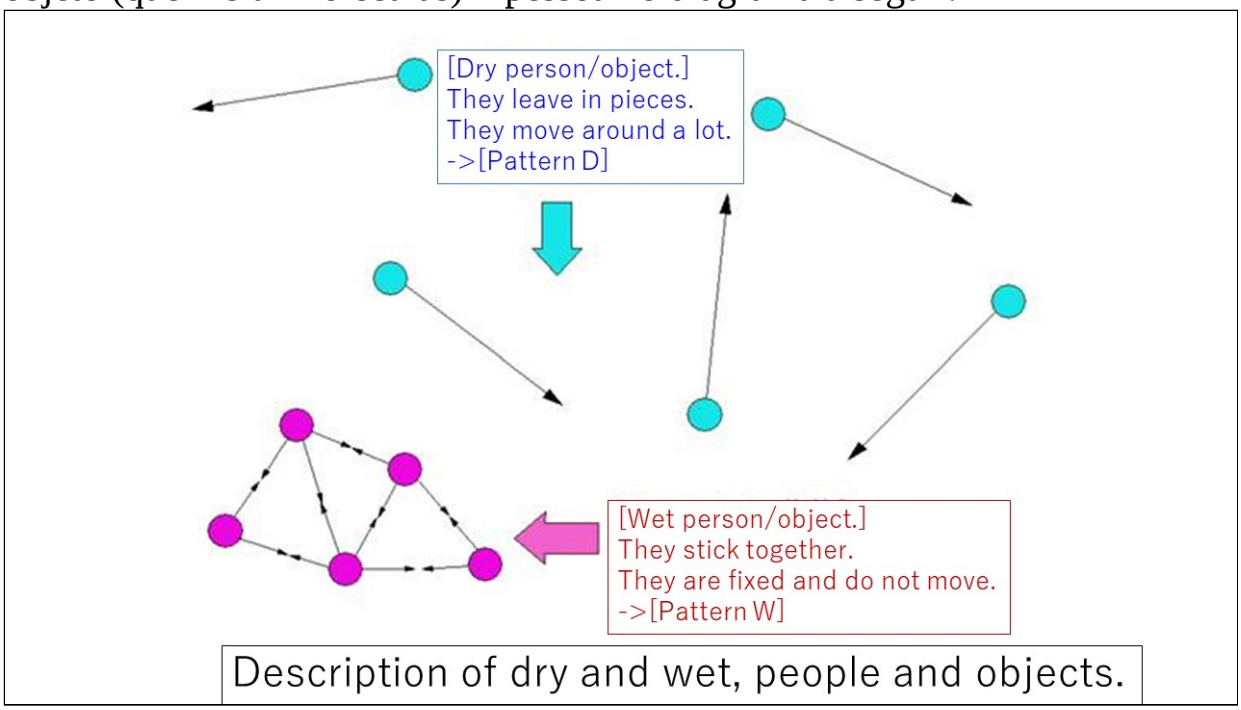
Padrão de movimento D e Padrão de movimento W. Quando ocorrem em diferentes modos de percepção, tais como toque na pele, visão e percepção interpessoal e psicológica à distância. Eles ativam uma área comum de reconhecimento de padrões dentro do sistema nervoso (a área que discrimina entre padrão de movimento D e padrão de movimento W), resultando em uma saída de julgamento de umidade.

Publicado pela primeira vez em 2005.09

Um breve resumo (sentimento seco/molhado/personalidade)

(c)1999-2005Primeira publicação

[resumo] Seco. (Seco.) Molhado. (Molhado, molhado, sombrio.)
O autor resumiu os padrões comuns de movimento e comportamento de cada objeto (que inclui moléculas) ~ pessoa no diagrama a seguir.



Seco. (Seco. - Molhado. (Molhado, úmido, sombrio.)
O conteúdo deste site é o esclarecimento de como e quando nossas personalidades e atitudes dão esses sentimentos às pessoas ao nosso redor.

Não tem sido amplamente compreendido quando sentimentos secos/úmidos são sentidos em personalidades e atitudes humanas.
(Verifiquei várias literaturas, mas nada foi encontrado.
Investiguei pela primeira vez quando o sentimento seco/úmido foi sentido originalmente.
Como resultado.
(1) Uma sensação de umidade é sentida quando a pele humana é exposta a um líquido como a água.
(2) A sensação de seco é sentida quando a pele humana é exposta a um gás, como o ar, e a sensação de umidade é sentida quando a pele é exposta a um líquido, como a água.

A primeira coisa que fizemos foi confirmar que nossa pele se sente molhada quando entra em contato com um gás, como o ar.

Em seguida, investigamos como distinguir entre gases e líquidos que dão à pele humana a sensação de umidade seca.
Como resultado, descobrimos que para entender a diferença entre os dois, precisamos descer até o nível microscópico da molécula.
Ao investigar as diferenças entre as duas a nível molecular, confirmamos que as diferenças de propriedades entre as moléculas líquidas e gasosas estão nos seguintes pontos.
A diferença entre as moléculas do líquido e do gás é a seguinte.
[1] Diferença no grau de movimento.
(1) Em um líquido, o grau de movimento (energia cinética) é pequeno (não se movimente muito).
(2) Para gases, o grau de movimento (energia cinética) é alto.

[2] Diferenças no grau de força intermolecular.
(1) No caso de um líquido, a força intermolecular, que é uma força que reduz a distância entre as moléculas, atrai e adere umas às outras, puxa e prende umas às outras, está muito em jogo.
(2) No caso do gás, quase não há força intermolecular entre as moléculas, que se ligam umas às outras, unindo-se e conectando-se.

A razão pela qual o grau de força intermolecular é grande nos líquidos e pequeno nos gases é a seguinte.
(1) Como o grau de movimento (energia cinética) é pequeno para moléculas líquidas, elas não conseguem se mover sem as forças intermoleculares que originalmente existem entre as moléculas (forças intermoleculares), que estão próximas umas das outras e se atraem umas às outras (forças intermoleculares), e estão à mercê das forças intermoleculares que se colam umas às outras e se ligam umas às outras (forças intermoleculares).
(2) Para as moléculas de gás, o grau de movimento (energia cinética) é grande, portanto, elas são capazes de se mover sem as forças intermoleculares que as atraem umas às outras (forças intermoleculares) e estão livres da influência das forças intermoleculares.

(Este ponto é abordado nos livros de física e química do ensino médio

japonês.

Líquidos são moléculas que se atraem e se colam umas às outras. Em sua aplicação, ele se cola, cola e não se separa um do outro, mesmo aos receptores sensoriais da pele humana.
No gás, as moléculas se afastam umas das outras. Por sua aplicação, elas grudam, não colam e se afastam dos receptores sensoriais da pele humana.

O autor acredita que um mecanismo no qual um líquido como a água ou um gás como o ar dá à pele humana uma sensação de umidade seca é amplamente aplicável a objetos em geral.
(1) Um objeto é seco quando seu movimento, atividade e mobilidade são altos e a atração mútua e as forças de ligação entre eles são baixas (ou seja, é seco).
(2) Quando o movimento, a atividade e a mobilidade de um objeto são baixos e a atração mútua e as forças de coesão entre eles são altas, ele é molhado (úmido).
A lei do "molhado" é verdadeira para (1) quando há baixo movimento, atividade e mobilidade de um objeto, e (2) quando a atração e as forças de união entre objetos são altas.

A areia seca (seca) não gruda na mão quando tocada, mas cai peça por peça, uma a uma (não é adesiva ou pegajosa). coisa. Além disso, quando o vento sopra, a areia se move com o vento.
A areia molhada ou úmida gruda na mão e não se afasta da mão ao ser tocada (tem propriedades adesivas e pegajosas). Isto é uma coisa boa. A areia também se aglomera em grupos e não se move quando o vento sopra (não é muito móvel). Ela não é muito móvel.

Por exemplo, bolas de tênis de mesa de plástico e bolas de vôlei se separam e se movimentam em pedaços, mas se a superfície for amplamente revestida com adesivo ou se a fita adesiva de dupla face for enrolada em toda a superfície, elas se colarão umas às outras e se colarão umas às outras, dificultando quebrá-las uma a uma.

Neste caso, a aderência, adesão e coesão destes objetos, que são pegajosos e pegajosos uns aos outros, aumentam a atração entre os objetos (ou seja, a força de atração para reduzir a distância entre eles e para aderir uns aos outros), o que priva os objetos de movimento, atividade e mobilidade (ou seja, dificulta o seu movimento) e traz umidade para eles.

Para resumir as idéias acima em termos simples, podemos dizer que, em geral, os objetos que são pegajosos e se colam e não se movem muito são molhados, enquanto os objetos que se afastam uns dos outros e se movimentam suavemente são secos.

Eu me perguntava se a lei acima no nível de objeto também se aplica à forma como os humanos dão uns aos outros impressões molhadas/secas na interação social.
Em outras palavras, eu tive as seguintes idéias.
(1)
Que uma pessoa não tente se movimentar muito, se instalando e se instalando em um só lugar (como se vê no líquido que lhe dá uma sensação de umidade).
Que uma pessoa se aproxima cada vez mais e não tenta se atrair e se separar uma da outra, puxando, verificando e ligando uma à outra com os outros ao seu redor. (Tentando trabalhar algo como uma atração psicológica, uma força de ligação, de uma forma grande).
Nesse momento, a pessoa é sentida como molhada (molhada).
(2)
Que uma pessoa tente se mover, ser ativa, mover-se sem se acomodar em um lugar (como com um gás que dá uma sensação seca).
Que a pessoa está se movendo de forma autônoma e independente das outras pessoas ao seu redor, não tentando se manter unida e separada uma da outra. (Nenhuma atração psicológica é exercida).
Que a pessoa é então sentida como se estivesse seca (seca).

E da mesma forma que a hipótese acima ("energia cinética" ou "força

intermolecular" é a fonte da diferença entre líquidos e gases em nível molecular, "movimento, atividade e mobilidade que não pára em um lugar, mas se move ativamente de um lugar para outro" e "a força de atração que uma pessoa tenta fazer trabalhar com a outra - uma força como a adesão ou força de ligação". O tamanho da força (equivalente à força intermolecular)" é a fonte da diferença entre umidade e secura da personalidade e da atitude no nível humano. Na verdade, confirmamos que isto é verdade ao realizarmos uma pesquisa.

Para resumir a explicação acima em termos simples, nas relações interpessoais

(1) Psicologicamente apegado à outra pessoa com um senso de unidade e apego pegajoso e não tentando sair. (2) Ser pegajoso, colado, conectado e colado. E não tentar se mover como está. (1) Não tentar se mover.

(2) Não tente se aproximar, aderir, ou ir fundo na outra pessoa, mas saia rapidamente e suavemente. (Não aderente, não aderente, desconectado), e mover-se ativamente de um lugar para outro. (Movimento, atividade, mobilidade).
Neste caso, pode ser pensado como sendo integrado, pegajoso ou adesivo.

Neste caso, a unidade, adesão, união, conexão e forças de coesão podem ser consideradas uma forma de atração, bem como as forças intermoleculares das moléculas líquidas na medida em que são orientadas para se aproximar, atrair e aderir umas às outras. Também tem o efeito de não-mobilização (atividade, movimento e fluxo) = fixação e fixação, o que mantém pessoas e objetos no lugar e os impede de se moverem.

Seja no sentido da pele humana ou no sentido interpessoal, presume-se que Se ele se agarra pegajoso e pegajoso, conectado e unido e fundido, e não sai, e permanece imóvel e se recusa a se mover, todos nós nos sentimos molhados.
Pelo contrário (quando a pele se move silenciosamente), ela é comumente percebida como seca.

A este respeito, as sensações de pele seca e molhada e as sensações interpessoais provavelmente compartilham a ativação comum das mesmas áreas do córtex sensorial no sistema nervoso.

Qual, então, é a substância da atração psicológica e da força de ligação que dá sensações molhadas nos sentidos interpessoais? É uma orientação humana intrínseca para "A orientação para se tornar e permanecer psicologicamente próximo dos outros ao nosso redor". (Orientação de proximidade psicológica.) Quando as condições e restrições geográficas e econômicas são removidas daqueles que têm uma orientação de proximidade psicológica uns com os outros, e lhes é permitido mover-se livremente, eles naturalmente se tornam "fisicamente" mais próximos, se unem e se tornam um. A este respeito, podemos dizer que a orientação de proximidade psicológica é um fenômeno que tem uma base comum com a proximidade física e a orientação de unidade de moléculas líquidas e objetos molhados.
Em outras palavras, a atração (psicológica) mútua é a seguinte. A posição (psicológica) um do outro (psicológica) se aproximando gradualmente e eventualmente se abraçando e se tornando uma só. (Tornar-se um só, fundir-se.) . Poder-se-ia dizer que uma forte orientação para reduzir e eventualmente reduzir a distância psicológica para a outra pessoa e conectar-se com ela pode sentir-se como uma atração entre elas e pode levar a uma sensação de atração interpessoal úmida.

Por exemplo, uma criança que é próxima de sua mãe e sua mãe que felizmente o abraça, um estudante que adora seu professor e seu professor que o aceita, um homem e uma mulher que estão em uma relação romântica, e assim por diante, todas estas relações parecem aderir umas às outras.

Pode ser demonstrado que partículas secas e molhadas de tamanhos diferentes, ou seja, pessoa, objeto e molécula, têm um comportamento e um modo de movimento comuns no caso seco e no caso úmido, respectivamente, embora sejam diferentes em tamanho.

Se o movimento de cada partícula é o mesmo que o padrão de movimento de uma molécula de gás, o movimento das partículas, das moléculas aos seres humanos, é comumente sentido como seco pelos seres humanos.

Por outro lado, se o movimento de cada partícula for o mesmo que o padrão de movimento de uma molécula líquida, o movimento das partículas é percebido como molhado pelos humanos, das moléculas para os humanos.

O autor chama o padrão de movimento das moléculas de gás de "padrão de movimento D", tomando o "D" inicial para dar uma sensação de seco (seco).

A fim de dar uma sensação de umidade (úmida) ao padrão de movimento molecular líquido, vou chamá-lo de padrão de movimento W, tomando a inicial W. Nesta abreviação, por exemplo, vamos chamá-lo de padrão de movimento D.

Abreviando-o desta forma, podemos convenientemente dizer, por exemplo, que os padrões de comportamento das moléculas líquidas e dos japoneses seguem o "padrão de ação W" comum, e que os padrões de comportamento das moléculas de gás e dos ocidentais seguem o "padrão de ação D" comum.

Os testes psicológicos realizados neste site são baseados no conceito acima, e os itens a serem respondidos são projetados e operados de acordo com o conceito acima.

(c)1999-2005Primeira publicação em

O princípio da pluralidade (social) no sentido da umidade

2007.06 Publicado pela primeira vez.

Uma sensação de umidade úmida ou seca não pode ser gerada por uma única partícula ou indivíduo, mas requer outros ou parceiros que estejam ligados a ela ou separados dela. Em resumo, a fonte da sensação de umidade pode ser considerada como a relação entre múltiplas partículas e indivíduos (relação social). Para explicar isto, precisamos da existência de múltiplas partículas e indivíduos, ou da interação entre partículas e indivíduos.

Isto pode ser chamado de "princípio da pluralidade (socialidade) no sentido da umidade".

[Relevância para o campo da física].

Sobre a relação entre o comportamento interpessoal seco e úmido e o movimento molecular de gás e líquido

1992-2008 Publicado pela primeira vez.

A introdução de uma perspectiva seca ao comportamento humano tem o efeito de ligar o comportamento interpessoal e social das pessoas, que até agora tinham pouco contato com a física do movimento molecular e do objeto.

Em resumo, é possível mostrar que partículas secas e úmidas de diferentes tamanhos (pessoa-objeto-molécula) compartilham comportamentos e modos de movimento comuns tanto para casos secos quanto úmidos, mesmo que sejam diferentes em tamanho.

Se o movimento de cada partícula é o mesmo que o padrão de movimento de

uma molécula de gás, o movimento das partículas é percebido como seco pelos seres humanos, das moléculas aos seres humanos.

Por outro lado, se o movimento de cada partícula for o mesmo que o padrão de movimento de uma molécula líquida, o movimento das partículas é percebido como molhado pelos seres humanos, das moléculas para os humanos.

(Nota: Pensei pela primeira vez na idéia acima em 1992.

(Nota: É necessário simplificar a expressão acima dos padrões de movimento molecular do líquido e do gás para torná-los mais fáceis de chamar e lembrar.

A seguir, vou me referir ao padrão de movimento gás-molécula como o padrão de movimento D, tomando o D inicial para dar uma sensação de seco (seco).

Por outro lado, chamarei de padrão de movimento líquido-molécula o padrão de movimento W, tomando o W inicial para dar uma sensação de umidade (molhado).

Abreviando-o desta forma, podemos dizer, por exemplo, que os padrões de comportamento das moléculas líquidas e dos japoneses seguem o padrão comum W, enquanto os das moléculas de gás e dos ocidentais seguem o padrão comum D, e assim por diante.

O autor confirmou que a explicação acima está correta através de um questionário baseado na web (realizado no final de março de 2005).

(Para detalhes da explicação acima, por favor, consulte a seção de referência.

Os padrões acima de movimentos de gás e líquidos podem ser expressos nas seguintes palavras ou frases.

Tabela 5

Uma pesquisa por questionário foi realizada por volta de setembro de 2005 para determinar se as expressões acima realmente parecem mais secas e molhadas se o padrão de comportamento D e o padrão de comportamento W, respectivamente.

(Para mais detalhes sobre as expressões acima, veja a seção Materiais).

Aqui, o movimento das partículas de acordo com os padrões de movimento molecular de gás e líquido pode ser representado da seguinte forma, se estivermos de acordo com as representações conceituais na sociologia e psicologia convencionais, respectivamente.

Tabela 6

Para obter mais detalhes, consulte a tabela a seguir.

Uma tabela que organiza os padrões de movimento molecular e de partículas secas (gasosas) e úmidas (líquidas).

Tabela 7

A tabela a seguir é um resumo dos movimentos moleculares de gases e líquidos acima em termos de comportamento humano.

Uma tabela que resume os padrões de comportamento das partículas comuns às moléculas e aos seres humanos como personalidade de um indivíduo.

Se você quiser se tornar uma pessoa seca ou molhada, tente adotar as atitudes descritas na tabela abaixo.

Tabela 8

Pode-se dizer que o comportamento das pessoas em sociedades secas e úmidas pode ser simulado por computador por meios similares à simulação de movimento molecular gás/líquido.

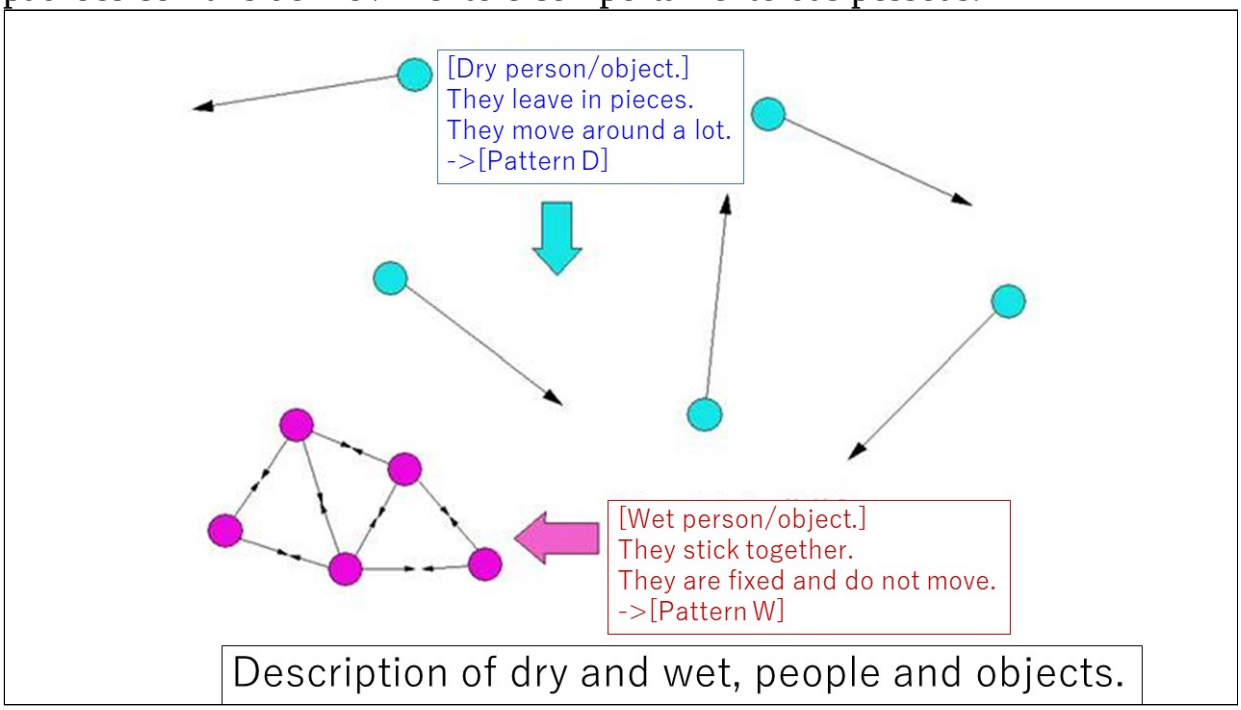
Por exemplo, o fato de que os japoneses e os povos do leste asiático são molhados e os ocidentais são secos sugere que os padrões de comportamento dos japoneses e dos povos do leste asiático, que são principalmente agrícolas e femininos, são essencialmente similares às moléculas líquidas, enquanto os dos povos nômades, pastores, dominados por homens e ocidentais são similares às moléculas de gás.

Sociedades nômades/pastoris, dominadas por homens, ocidentais. O movimento das pessoas é próximo ao do ar, e pode ser simulado pelo movimento molecular gasoso (movimento padrão D) e pode ser chamado de "sociedade gasosa".
As sociedades japonesas e do leste asiático que são agrárias e centradas nas mulheres. O movimento das pessoas é próximo a um líquido como gotículas de água, que pode ser simulado pelo movimento molecular líquido (padrão de movimento W) e pode ser chamado de "sociedade líquida".

Assim, a introdução da perspectiva seca úmida na análise das sociedades e culturas do mundo terá o efeito de aplicar à sociologia e à psicologia o know-how da simulação do movimento de objetos desenvolvidos na física, e

contribuirá para o desenvolvimento da sociologia e da psicologia em grande medida.

Objetos secos e úmidos (incluindo moléculas.) ~ A figura a seguir resume os padrões comuns de movimento e comportamento das pessoas.



Uma descrição mais detalhada da inter-relação entre o ~ objeto molecular ~ nível humano de secura/ molhamento é a seguinte.

1Explicação dos padrões de movimento molecular de gases e líquidos.

Para entender como e por que nossos padrões de comportamento produzem sensações interpessoais de umidade seca, é necessário primeiro reexaminar

os mecanismos que produzem as diferenças nas propriedades dos gases e líquidos físicos, que essencialmente dão aos seres humanos uma sensação de umidade seca diferente. Os gases nos dão uma sensação de seco e os líquidos nos dão uma sensação de umidade. Para ver a diferença entre gás e líquido, precisamos reduzir nossa perspectiva para o nível molecular.

Especificamente, as diferenças entre as moléculas de gás e líquidas são causadas pelos seguintes fatores.
1] Diferenças na magnitude da energia cinética (grau de movimento)
Em um líquido, o grau de movimento (energia cinética) é pequeno. Para líquidos, o grau de movimento (energia cinética) é baixo.
Para os gases, o grau de movimento (energia cinética) é alto. Para os gases, o grau de movimento (energia cinética) é alto.
2] Diferença no grau de força intermolecular
Nos líquidos, as forças de atração intermoleculares, que são as forças intermoleculares de atração entre moléculas, estão trabalhando muito para reduzir a distância entre elas, para atrair, colar, puxar e verificar umas às outras.
No gás, quase não há força intermolecular entre as moléculas, que é a força intermolecular que as aproxima umas das outras.

A razão pela qual as forças intermoleculares trabalham em grande parte em líquidos e, em menor grau, em gases é a seguinte.
(1) A baixa energia cinética das moléculas líquidas torna impossível que elas se movam sem as forças intermoleculares que originalmente existem entre as moléculas (forças intermoleculares), as quais atraem, prendem e verificam umas às outras, e elas são obrigadas às forças intermoleculares.
(2) Para as moléculas de gás, o grau de movimento (energia cinética) é grande, portanto elas são capazes de superar as forças intermoleculares e se movimentam livremente, liberando-as dos efeitos das forças intermoleculares.

A razão pela qual a força intermolecular atua em maior grau nos líquidos e em menor grau nos gases é a seguinte: (1) Nas moléculas líquidas, a força intermolecular é maior do que nos gases.
(1) Como a energia cinética das moléculas líquidas é baixa, elas não conseguem se mover sem as forças intermoleculares que originalmente existem entre as moléculas, que são as forças intermoleculares que as

aproximam, as atraem e as mantêm sob controle (forças intermoleculares), e assim ficam à mercê das forças intermoleculares.
(2) As moléculas gasosas têm um grande grau de movimento (energia cinética) e estão livres dos efeitos das forças intermoleculares porque podem superar as forças intermoleculares para se moverem.

2Aplicação a objetos em geral

A água líquida, quando tocada pela ponta de um dedo, fica molhada e gruda na pele, agarrando-se a ela e recusando-se a deixá-la. A este respeito, pode-se dizer que existe uma atração entre a água líquida e a ponta dos dedos para ficar presa um ao outro. Além disso, a água líquida permanece no mesmo lugar para sempre, a menos que você mexa a ponta dos dedos, e não se move. Neste aspecto, a água líquida é menos cinética e ativa do que o vapor de água gasosa, etc.

Portanto, para ampliar ainda mais a idéia, podemos dizer que as seguintes leis se aplicam a objetos em geral
(1) Se os objetos (moléculas para humanos) têm alta mobilidade, atividade, movimento e fluxo, e a atração entre eles é baixa (separação uns dos outros), então eles devem estar secos. O caso de um objeto (molécula para o ser humano) que é seco. Seco.
(2) Os objetos (moléculas para humanos) devem ter baixa mobilidade, atividade, movimento e fluxo, e alta atração mútua (coesão) entre eles (não devem se separar uns dos outros). Se um objeto (molécula para o ser humano) tiver um baixo nível de movimento, atividade, movimento e fluidez, e um alto nível de atração mútua (ligação) entre eles (isto é, não devem estar separados um do outro), então ele está molhado (molhado, estando molhado).

A fim de explicar a correção desta presunção, a presunção precisa ser válida para objetos que estão muito mais próximos dos seres humanos do que as moléculas. Estes objetos de tamanho mais humano incluem, por exemplo,

grãos de areia em praias, rios e desertos, cabelo humano (especialmente feminino), natto (soja fermentada), doces e objetos maiores como bolas de tênis de mesa de plástico e voleibol. podem ser dados.

A areia seca (seca) não deve grudar na mão quando tocada e cair pedaço a pedaço. (Não deve ser adesivo ou pegajoso.) Também, quando o vento sopra, deve se mover com o vento. Deve ser fluida. Por outro lado, deve estar úmida ou molhada. Deve estar molhado. Quando tocada, a areia deve grudar na mão e não deve tentar se afastar. Não deve deixar sua mão intocada ao ser tocada. A areia deve ser agrupada em um grupo e não deve se mover quando o vento soprar. Sem fluidez.

Quando o cabelo estiver molhado, não se quebrará facilmente, e não se moverá quando o vento soprar. Os cabelos secos, por outro lado, agitam na brisa e se movimentam separadamente, um por um, sedosos e indisciplinados.

Os feijões Natto, quando agitados, puxam fios pegajosos e se conectam uns com os outros por fio, colando-se uns aos outros e tentando descansar inteiros. Neste processo, uma força de atração atrativa está atuando entre os feijões, o que é considerado equivalente à força intermolecular.

A superfície se derreteu (liquefeita. Os grãos dos doces grudam na ponta dos dedos e em outros doces e não podem ser removidos. Mesmo se você tentar movê-los um a um, eles se colam uns aos outros e não podem ser movidos.

Entretanto, se o adesivo for amplamente aplicado na superfície ou enrolado em toda a superfície da fita adesiva de dupla face, as bolas grudarão umas nas outras e grudarão umas nas outras, dificultando a sua movimentação uma a uma.

Neste caso, pensa-se que a natureza adesiva e coesiva destes objetos (uma vez colados, não se afastam) aumenta a atração entre eles (a força que os mantém juntos e tenta conectá-los), privando-os de movimento, atividade, movimento e fluidez. Em outras palavras, a aderência pegajosa ou viscosa dos objetos que tentam aderir uns aos outros faz com que os objetos se atraiam uns aos outros e dificultam o seu movimento, o que leva a uma umidade dos objetos. Isto é exemplificado, por exemplo, pelo fato de que

quando o adesivo é exposto ao mundo exterior por um longo período de tempo e o solvente é liberado e não mais pegajoso, o objeto se sente seco e mais seco.

No final de abril e início de outubro de 2002, foi realizada uma pesquisa por questionário na web para confirmar se a idéia acima estava correta. A pesquisa perguntou qual dos dois textos pareados descrevia as sensações produzidas por um objeto parecia mais seco, com aproximadamente 200 respondentes por item.
Os resultados foram os seguintes:
(1) Os objetos que se sentem secos quando você os toca e deixa a mão imediatamente (não pegajosa) sentem-se mais secos do que os objetos que são pegajosos ao toque (pegajosos). Os objetos se sentem mais secos quando estão separados um do outro, ou quando estão separados um do outro, o que os torna mais abertos e arejados, do que quando estão presos um ao outro e menos arejados.
(2) Um objeto que se move livremente em pedaços se sente mais seco do que um objeto que está preso um ao outro e não se move. O objeto que se move livremente sente-se mais seco do que o objeto que não se move e não se prende um ao outro, ou o objeto que se move sente mais seco do que o objeto que não se move e está estagnado.
Na verdade, foi confirmado que este é o caso.

Para resumir a idéia acima, pode-se dizer que os objetos que são pegajosos e se colam e não se movem podem ser percebidos como molhados, enquanto os objetos que são separados da mão e se movem rapidamente podem ser percebidos como secos.

Neste caso, os objetos molhados tentam aderir um ao outro e os objetos secos tentam se afastar um do outro, e os dois são contrastantes em termos de interação e relações sociais.

Com base nestes exemplos de tamanhos de objetos muito maiores do que o nível molecular, acreditamos que é possível estender a gama acima mencionada de sensações de umidade seca no nível molecular a objetos em geral.

3Aplicações às relações interpessoais

Se estendermos a sensação de umidade em objetos em geral ao nível humano, pensa-se que a sensação de um líquido como a água ou um gás como o ar e a sensação de um ser humano de umidade e secagem são as mesmas que a sensação de um ser humano em interação social entre si.

Em outras palavras, aplicando os conceitos de movimento, mobilidade e atração ao ser humano, podemos entender
(1) Quando uma pessoa pára em um lugar e não se move muito (menos ativamente) e não tenta se aproximar, ficar junto, ou se afastar dos outros ao seu redor. Quando uma pessoa se aproxima, fica junto e não se afasta de outras pessoas ao seu redor. Se a pessoa tem uma grande atração gravitacional. Uma sensação de umidade é criada em relações interpessoais (como moléculas líquidas com baixa energia cinética e altas forças intermoleculares).
(2) Quando as pessoas se movem e fluem de um lugar para outro sem parar em um lugar (alto grau de movimento ativo) e tentam se afastar dos outros ao seu redor em vez de se aproximarem ou se apegarem umas às outras. (Quando não há muita força gravitacional em ação.) Cria uma sensação seca nas relações interpessoais (semelhante às moléculas de gás com alta energia cinética e baixas forças intermoleculares).
Este é considerado o caso.

Neste caso, ao visualizar os objetos da mesma forma desde o tamanho molecular até o tamanho humano, é possível compreender a energia do movimento que é comum a ambos os objetos como "energia cinética (nível molecular)" = "movimento, atividade, movimento e fluidez (objeto a nível humano)", e "força intermolecular (nível molecular)" = "força intermolecular (nível molecular)" = "força de atração e ligação (objeto a nível humano)", que são as forças que se unem, conectam, combinam e agregam umas às outras, e verificam e ligam umas às outras.

A explicação acima pode ser resumida da seguinte forma: as diferenças de

atividade e atividade cinética, e as grandes e pequenas forças de atração intermoleculares resultantes, que são equivalentes às forças intermoleculares, levam à diferenciação sensorial interpessoal úmida e seca, respectivamente. (Esta explicação foi inventada por volta de 1991-1992).

Neste caso, além das atividades e movimentos físicos e das puxadas do corpo, devemos considerar também as atividades e movimentos psicológicos, os controles e equilíbrios mútuos e a proximidade, que não envolvem movimentos físicos concretos, ao mesmo tempo. Por exemplo, quando uma pessoa está sentada em uma mesa, lendo livros em vários campos e pensando ativamente em várias coisas, cheia de curiosidade intelectual, ela pode ser vista como fisicamente inativa, mas psicologicamente ativa em seus movimentos. Por outro lado, quando dois amantes que vivem longe um do outro sentem uma forte sensação de unidade psicológica através da comunicação telefônica, isso pode ser interpretado como uma forte atração psicológica entre eles mesmo que permaneçam fisicamente distantes um do outro.

Assim, as atividades humanas, movimentos e atração podem ser divididas em duas categorias: física e psicológica, das quais a psicológica será discutida principalmente a seguir. Isto porque as atividades físicas e os movimentos do corpo humano e as tensões entre corpos são apenas superficiais, refletindo as atividades do sistema nervoso dentro do corpo, enquanto as atividades psicológicas, movimentos e forças gravitacionais baseadas no funcionamento do sistema nervoso são mais fundamentalmente determinadas pelo comportamento humano.

A realidade do movimento/atividade que nos dá um senso seco de sensação interpessoal é a seguinte orientação inerente aos humanos.
A orientação mental para mover-se ativamente entre pontos aqui e ali que estão separados um do outro. (Orientação para a mobilidade espacial).
A orientação mental para espalhar-se por lugares onde nunca estivemos antes, ou para abrir uma nova terra (para explorar um novo objeto).
Neste caso, os seguintes desejos e impulsos são a força motriz por trás do movimento/atividade
O desejo de renovar a atmosfera na vida, mudando a localização física ou a área psicológica de interesse e ganhando novos estímulos.
A curiosidade sobre o desconhecido que nunca foi encontrada antes; em

outras palavras, o desejo psicológico de ser exposto a novas (novas) informações que não foram experimentadas (até agora - por um tempo agora) (o desejo de receber novas informações).
O oposto disto, uma orientação estabelecida, estabelecida, não difusa, estacionária e sem vontade de se mover em um só lugar, implica uma falta de movimento/atividade e dá uma sensação de umidade no sentido interpessoal.

Por outro lado, qual é a substância da atração psicológica e força de união que dá uma sensação de umidade no sentido interpessoal? É a seguinte orientação.
A orientação inerente ao ser humano para se tornar e permanecer psicologicamente próximo dos outros ao seu redor. (Orientação da proximidade psicológica).

(Psicológica) atração mútua. É o conteúdo de, a saber
(Orientação de proximidade psicológica.) (Orientação de proximidade psicológica.) A aproximação gradual da posição (psicológica) de ser um para o outro e finalmente abraçar e tornar-se um. (Tornar-se um, fundir-se.) E que estamos apegados um ao outro e nunca nos deixamos um ao outro.
Pode-se dizer que a forte tendência para reduzir a distância psicológica um do outro, e eventualmente reduzi-la a zero, para conectar, conectar, é sentida como se fosse uma força de atração entre as duas partes e leva a um sentimento molhado no sentido interpessoal.

Vou tentar resumir a explicação acima em termos simples. Vou tentar resumir a explicação acima em termos simples.
(1) Não tente aderir psicologicamente ao seu parceiro. Colar, colar, conectar, unir e ser coletivo. E não tente se mover como está. Não tente se mexer assim.
(2) Não mergulhe muito na vida da outra pessoa, mas deixe-a com rapidez e facilidade. Ser não-adesivo, não adesivo, desconectado e discreto. E mover-se ativamente de um lugar para o outro. Movimento, atividade, movimento, fluidez.
Pode ser dito que.

Neste caso, a força de adesão/aderência é uma forma de atração, na medida em que é direcionada para se aproximar, atrair e se colar um ao outro. Esta adesão/aderência também tem o efeito de desmobilização (atividade,

movimento) = fixação/assentamento, que mantém pessoas e objetos no lugar e os impede de se moverem.

Quer seja uma molécula, um objeto ou uma mente humana, se ela se cola a uma pessoa ou a um objeto de forma pegajosa e se recusa a se mover, é comumente sentida como molhada, e vice versa, comumente sentida como seca.

4.

A natureza seca e úmida de uma partícula não pode ser vista olhando apenas para ela. Ela só pode ser vista olhando para a sociedade e as populações formadas por múltiplas partículas.

A diferença entre seco - úmido e seco - úmido é a diferença na forma como as partículas interagem com outras partículas. As partículas úmidas aderem, se unem e se ligam mutuamente a outras partículas, enquanto as partículas secas são livres para se moverem separadas de outras partículas.

Estas propriedades só podem ser entendidas observando várias partículas simultaneamente. A fim de examinar a umidade seca de uma partícula, é necessário observar várias partículas simultaneamente. Para isso, não basta olhar o movimento de uma única partícula ou a psicologia de uma única pessoa, mas uma perspectiva muito social é necessária.

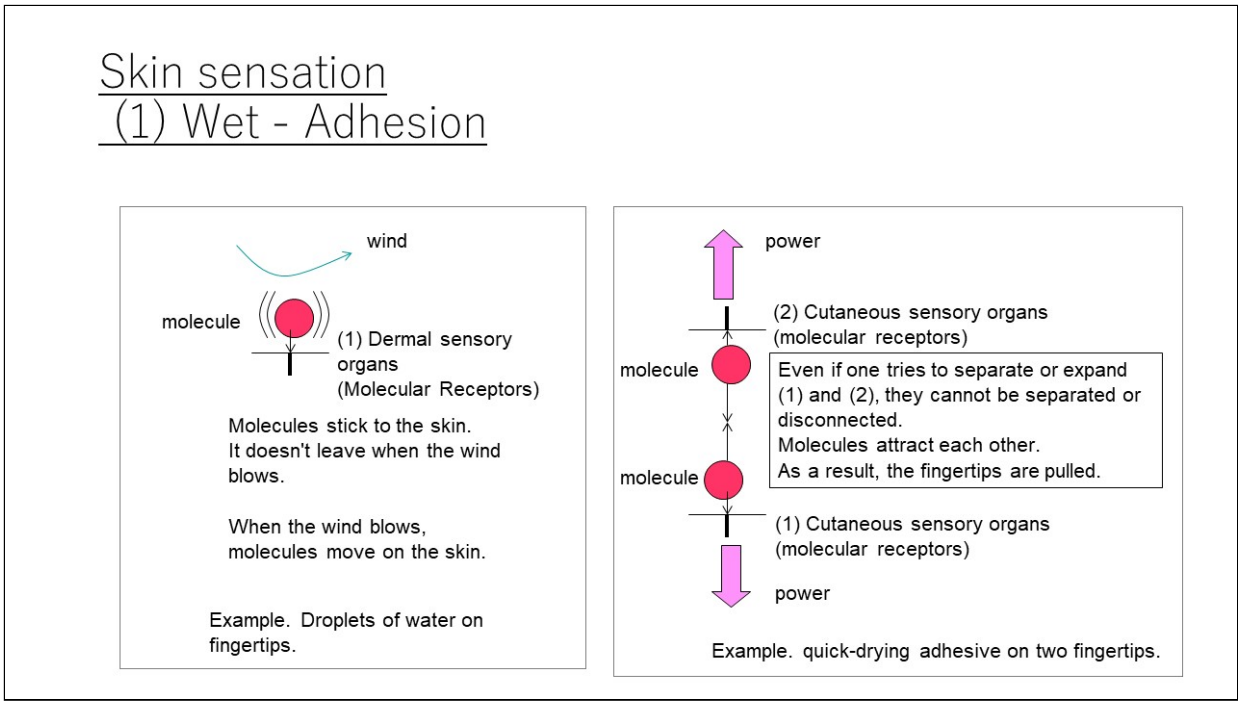
Neste caso, os tipos e tamanhos das partículas que interagem não são necessariamente os mesmos entre si. No que diz respeito ao tamanho, uma pode ser minúscula e a outra pode ser enorme. Por exemplo, uma molécula (grupo) de água líquida (minúscula) que se prende à pele de um humano (gigante) é um exemplo de um tipo e tamanho diferentes. Mesmo que o tamanho das partículas possa ser diferente, a natureza úmida seca das interações entre as partículas pode ser observada.

(c)1992-2008 Publicado pela primeira vez em 1992-2008

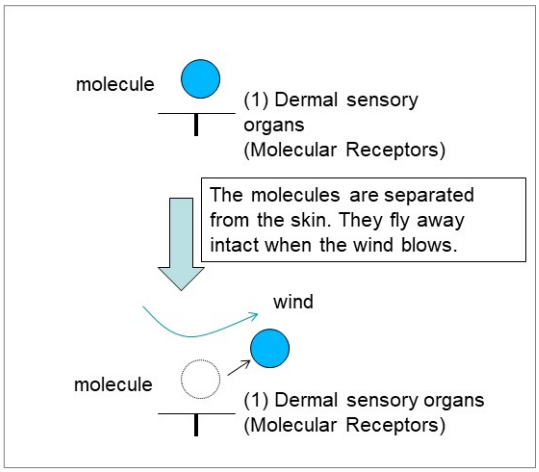
[Nas sensações cutâneas, sensações interpessoais]

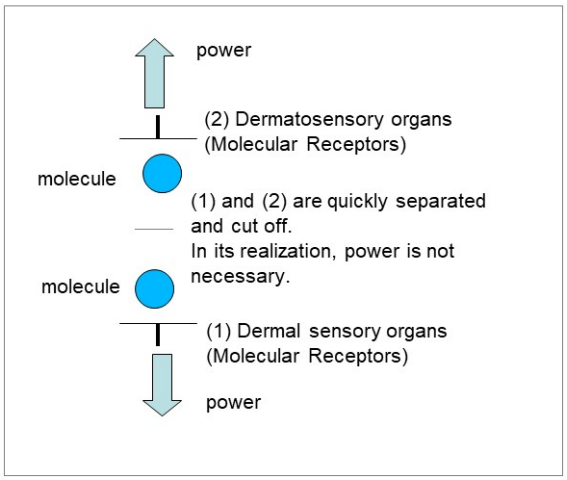
Sensação de pele seca e úmida, audiovisual e sensorial interpessoal OHP

Fev. 2005-Set. 2008, publicado pela primeira vez

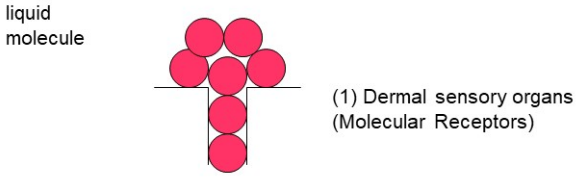


Skin sensation
(1) Dry - Separation



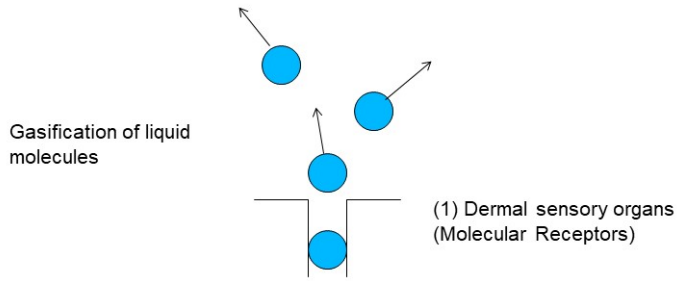


Skin sensation
(2) Wet - Sweat



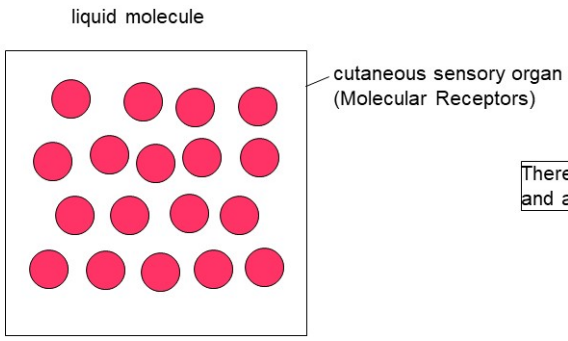
There, sweat remains on the skin without evaporating.
There, the following sweat does not leave the body and remains accumulated.
There, the sweat glands remain clogged.
There, the skin sensation is forever wet and not sooty.

Skin sensation
(2) Dry - Sweat



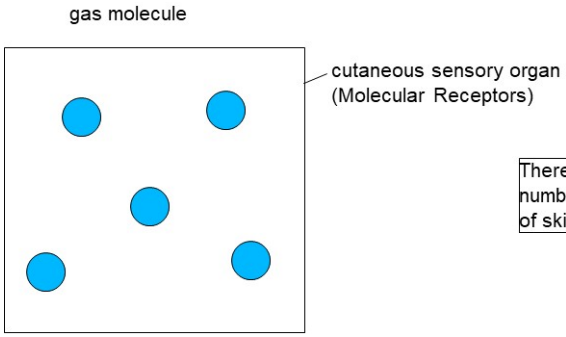
There, sweat evaporates and leaves the skin in increasing amounts.
There, the next sweat goes out and does not accumulate.
There, the sweat glands become open.
There, the skin sensation is cool and refreshing.

Skin sensation
(3) Wet - High density



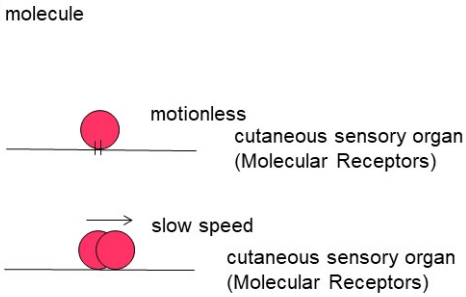
There, molecules are distributed in large numbers and at high densities over a fixed area of skin.

Skin sensation
(3) Dry - Low density



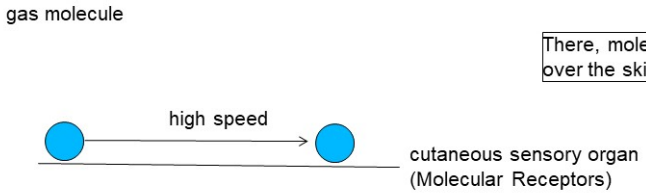
There, molecules are distributed in small numbers and in low density over a fixed area of skin.

Skin sensation
(4) Wet - Immobile, Slow



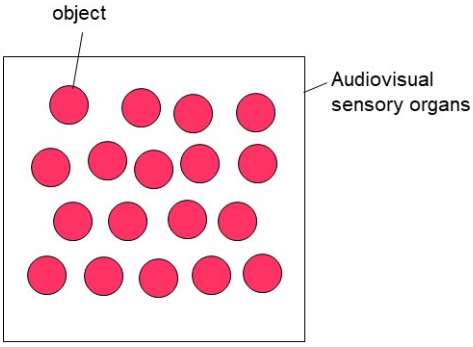
Molecules move slowly over the skin or stick to the skin and stop and do not move.

Skin sensation
(4) Dry - High speed



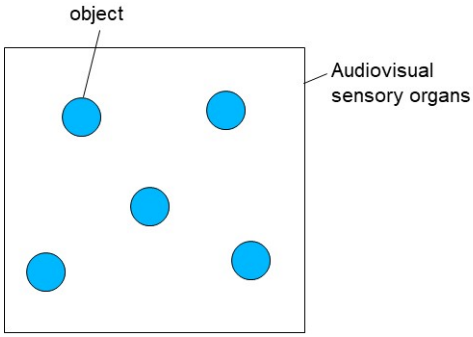
There, molecules advance and snatch over the skin at high speed.

Audiovisual
(1) Wet - High density



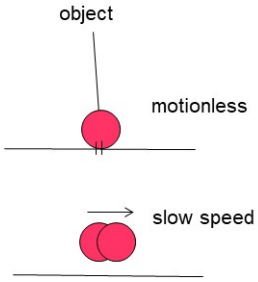
There, the objects are distributed in large numbers and in high density, either inside a certain area or inside a certain volume.

Audiovisual
(2) Dry - Low density



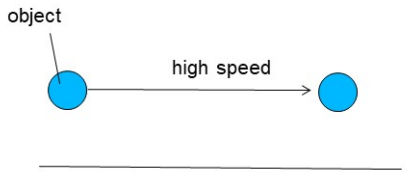
There, the objects are distributed in small numbers and in low density, either inside a certain area or inside a certain volume.

Audiovisual
(2) Wet - Sticking. Immobility. Low velocity.



There, the object moves slowly or clings to the space, stopping and not moving.

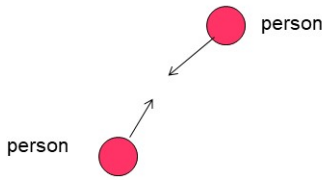
Skin sensation
(2) Dry - High speed



There, the object moves at high speed over the space.

Interpersonal Behavior (Sociogram) and Sensation
(1) Proximity and separation

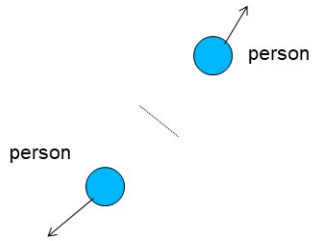
(1) Wet



They are attracted to each other, to each other, and stick together.
They eliminate psychological distance in interpersonal relationships.

Figure similar to the behavior of liquid molecules

(2) Dry

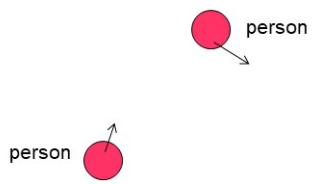


They are disinterested and disconnected from each other.
They open up psychological distance in interpersonal relationships.

Figure similar to the behavior of gas molecules

Interpersonal behavior (sociogram) and sensation (2) Low and high speed

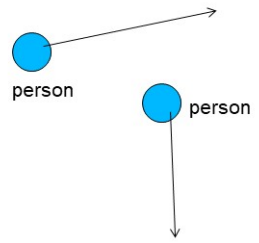
(1) Wet



They move slowly, at low speeds.

Figure similar to the behavior of liquid molecules

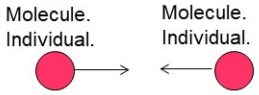
(2) Dry



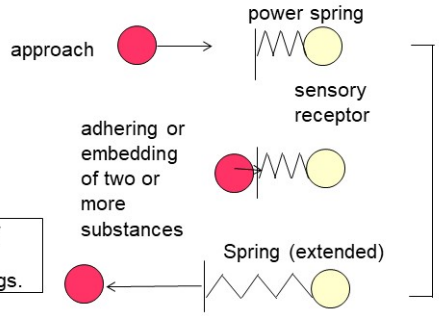
They move fast and quickly.

Figure similar to the behavior of gas molecules

Skin - interpersonal common sensation (1) Wet (liquid-like) - Proximity/Attachment



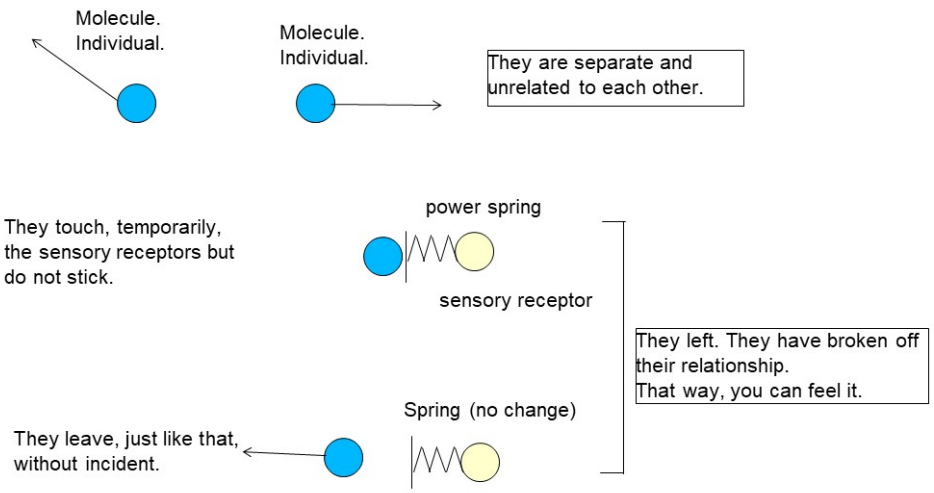
They stick, close, to each other.



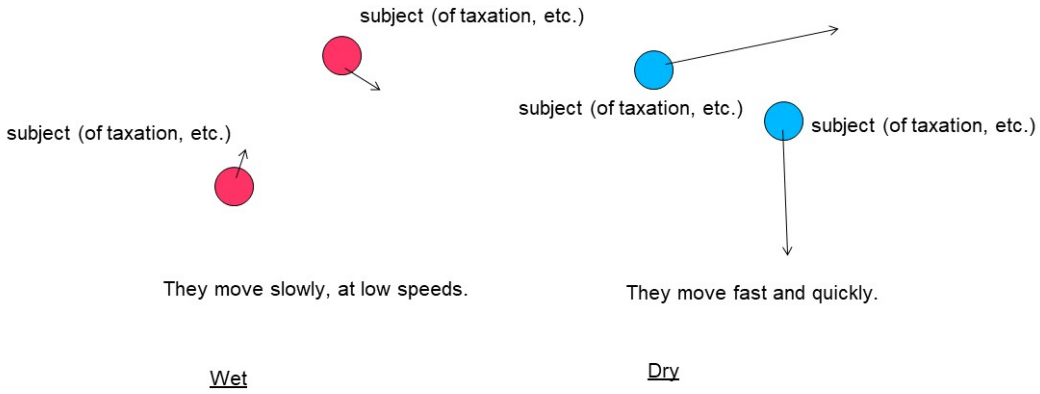
If you try to pull them apart. They resist. They pull their sensory receptors. They stretch the springs.

They are one and the same, attached to each other.
That way, you can feel it.

Skin - interpersonal common sensation
(1) Dry (gaseous) - Detached. Irrelevant.



Skin - interpersonal common sense
(2) Low and high speed



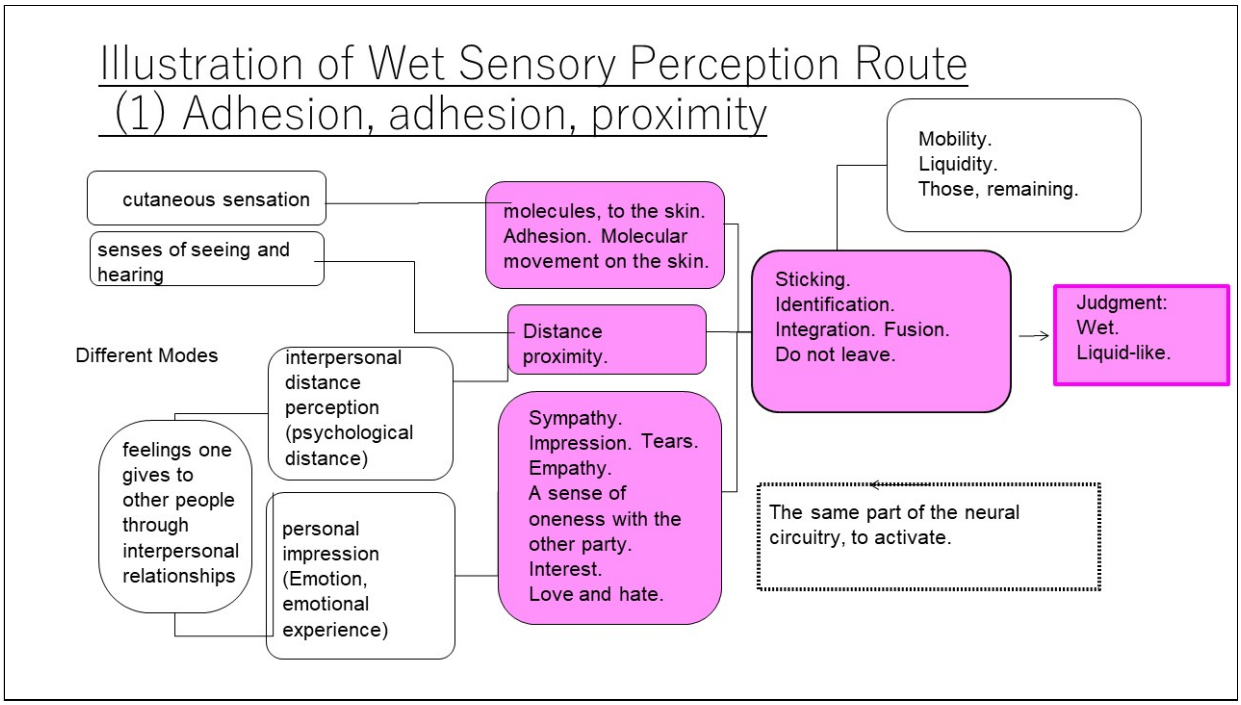
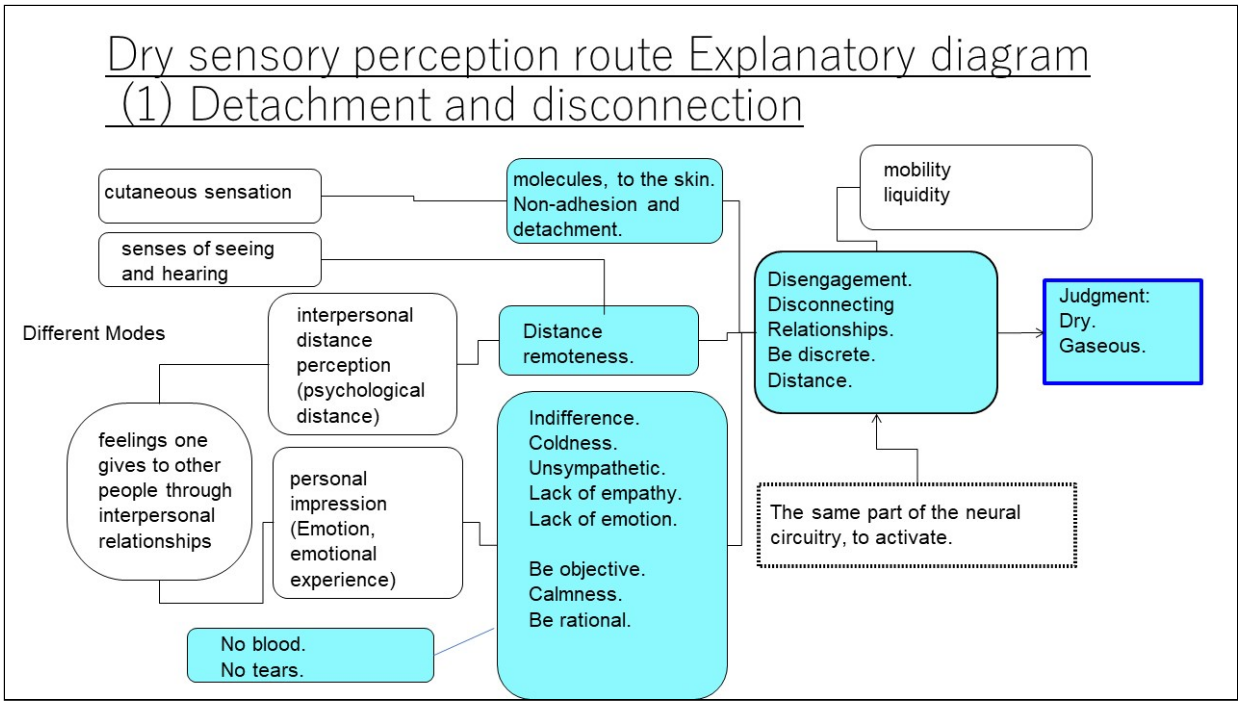
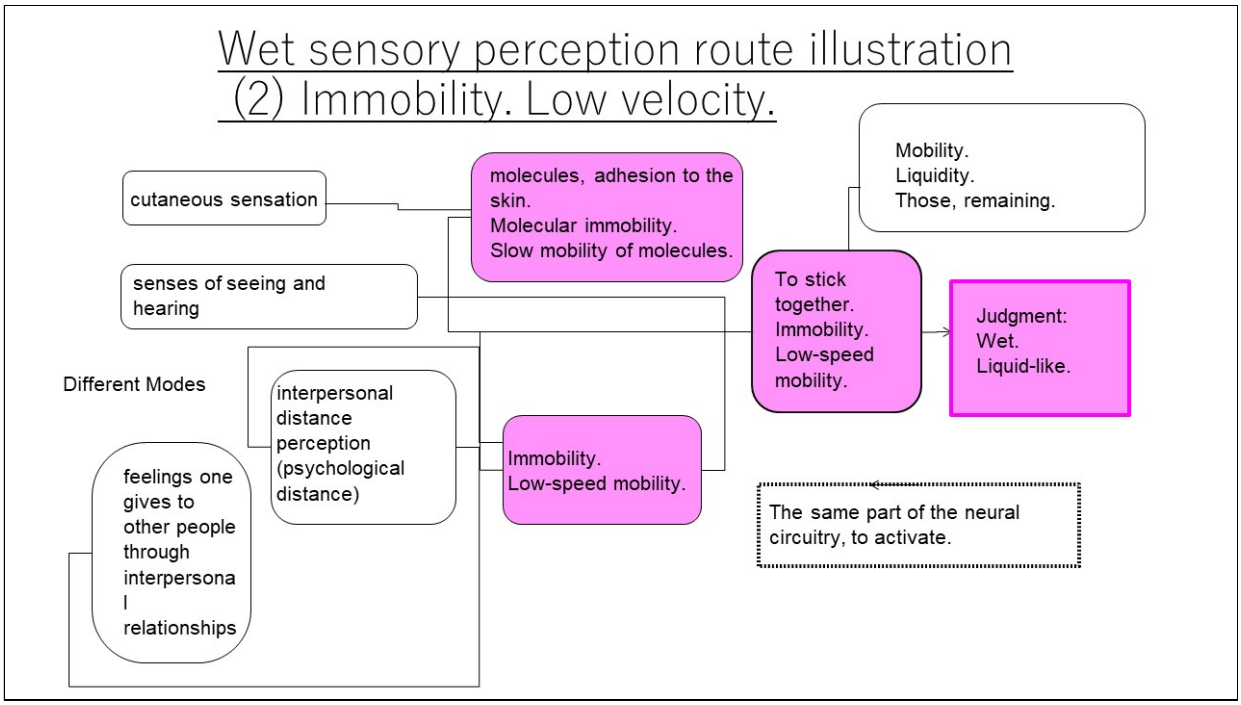
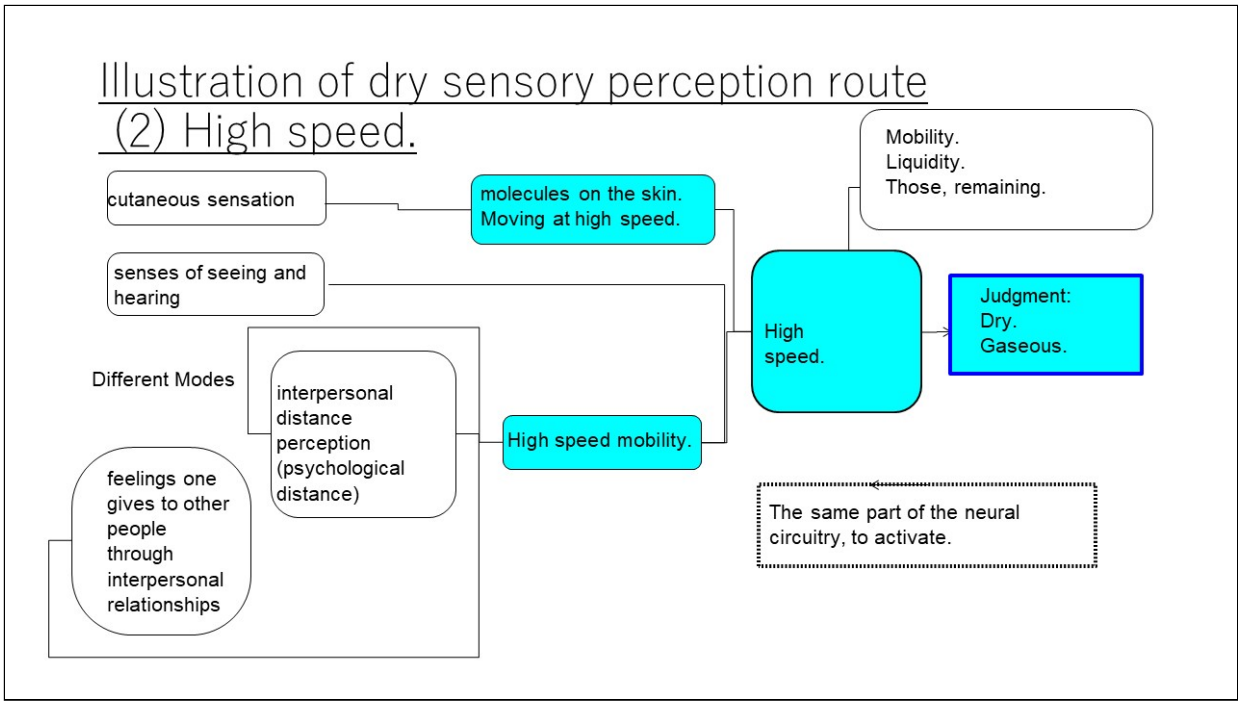


Illustration of Wet Sensory Perception Route
(1) Adhesion, adhesion, proximity
cutaneous sensation
senses of seeing and hearing
Different Modes
interpersonal distance perception (psychological distance)
feelings one gives to other people through interpersonal relationships
personal impression (Emotion, emotional experience)
molecules, to the skin. Adhesion. Molecular movement on the skin.
Distance proximity.
Sympathy. Impression. Tears. Empathy. A sense of oneness with the other party. Interest. Love and hate.
Mobility. Liquidity. Those, remaining.
Sticking. Identification. Integration. Fusion. Do not leave.
Judgment: Wet. Liquid-like.
The same part of the neural circuitry, to activate.


Dry sensory perception route Explanatory diagram
(1) Detachment and disconnection
cutaneous sensation
senses of seeing and hearing
Different Modes
interpersonal distance perception (psychological distance)
feelings one gives to other people through interpersonal relationships
personal impression (Emotion, emotional experience)
molecules, to the skin. Non-adhesion and detachment.
Distance remoteness.
Indifference. Coldness. Unsympathetic. Lack of empathy. Lack of emotion.
Be objective. Calmness. Be rational.
No blood. No tears.
mobility liquidity
Disengagement. Disconnecting Relationships. Be discrete. Distance.
Judgment: Dry. Gaseous.
The same part of the neural circuitry, to activate.





Percepção de umidade seca na pele - "A abordagem de redução do padrão motor molecular

2005.03-2010.10Primeira publicação

Uma ponte entre a física e a psicologia perceptiva é necessária para conhecer a percepção sensorial seca e úmida na pele.

Quando as moléculas líquidas e gasosas se movem e voam a uma velocidade maior, elas se sentem cada vez mais quentes na pele.
Dependendo da diferença de temperatura entre gás (frio, quente e ar quente) e moléculas líquidas (água fria e água quente), os sentidos térmicos da pele (sensores de temperatura) distinguem entre seus movimentos.

Da mesma forma, as moléculas gasosas (secas. Da mesma forma, a diferença entre moléculas gasosas (secas) e moléculas líquidas (úmidas ou moléculas úmidas) A diferença entre moléculas gasosas (secas) e líquidas (úmidas), ou seja, a diferença de umidade, é considerada a razão pela qual a sensação de umidade da pele (sensor de umidade) distingue entre estes movimentos moleculares.

Os estudos tradicionais de percepção da umidade em psicologia e fisiologia adotaram as seguintes abordagens.

(1) A abordagem de "quantificação da percepção", que quantifica a umidade e tenta saber se a pele humana pode detectar diferenças de umidade ou que porcentagem de umidade percebe como molhada, com base em diferentes valores de umidade.

Tentaremos encontrar receptores sensoriais ou bio-higrômetros na pele humana que possam perceber a umidade de forma seletiva. Procuramos receptores que são ativados quando o valor de umidade se torna maior. Por exemplo, foi constatado que uma barata tem receptores sensoriais especiais de umidade.

Da mesma forma que a pesquisa sobre umidade confortável em ar condicionado e roupas íntimas, e a pesquisa sobre a relação entre umidade e doenças de pele, esta pesquisa visa investigar a relação entre valores de umidade e conforto e desconforto humano, e a ocorrência de doenças, a fim

de descobrir onde está o ambiente de umidade confortável e saudável. Por exemplo, foi sugerido que o ar condicionado é necessário para controlar a umidade em um ambiente quente e úmido porque é desconfortável, e que a hidratação da pele pode prevenir a pele escamosa e dermatites.

Por outro lado, proponho uma "abordagem de redução do padrão de movimento molecular" que se concentra mais na relação entre os princípios de movimento físico e a percepção da umidade. Esta abordagem pressupõe que o movimento molecular das moléculas gasosas e líquidas e a percepção da pele de suas diferenças são a essência da percepção da umidade. A diferença entre moléculas gasosas e líquidas é que o movimento molecular atua sobre a pele de diferentes maneiras, sendo a primeira seca e a segunda molhada. A pele humana percebe a primeira como seca e a segunda como molhada. A diferença é que a pele humana percebe a primeira como seca e a segunda como molhada. Vamos nos concentrar no mecanismo pelo qual a diferença nos padrões de movimento molecular de gases e líquidos está ligada à discriminação da pele por via seca e úmida.
Para elucidar como as diferenças nos padrões de movimento molecular e as características dos gases e líquidos provocam a estimulação dos receptores táteis na pele. Por outro lado, as moléculas úmidas e líquidas atuam em um padrão em que as moléculas se movem lentamente e se unem de forma pegajosa. Vemos a distinção e a discriminação pela pele como a essência da percepção da umidade.

Esta "abordagem de redução do padrão de movimento molecular" adota a seguinte abordagem.

Esta abordagem não se concentra nos valores de umidade. É importante aprofundar a análise para entender as causas fundamentais das diferenças nos mecanismos físicos do movimento molecular de gases e líquidos que causam diferenças na umidade.

Não é necessário assumir a existência de um receptor dedicado de umidade na pele humana. Não é necessário supor a existência de receptores de umidade dedicados na pele humana. Se existe um receptor de umidade dedicado, ele é um receptor que responde às diferenças nos padrões de ação das moléculas de gases e líquidos na pele.

Se existe um receptor especializado para a percepção da umidade, é um receptor que responde às diferenças nos padrões de ação das moléculas gasosas e líquidas sobre a pele. Se os mesmos padrões de movimento forem aplicados a partículas e grupos de objetos que não sejam moléculas (por exemplo, mármores e bolas de ping-pong), como a grupos de moléculas de gás e líquido, eles devem ser percebidos como secos e molhados, respectivamente, pela pele.

Se for o equivalente em gás, "cada partícula ou objeto se move em movimentos rápidos, de baixa densidade, discretos e discretos e não se cola. Para o equivalente líquido, "cada partícula e cada objeto se move lentamente e se cola um ao outro em alta densidade".

Não limitar a geração de uma sensação de umidade úmida à umidade física ou líquido como o vapor de água. Concentre-se no fato de que ele pode se sentir molhado mesmo que não esteja realmente molhado com água física ou algo parecido, assim como se sente molhado quando se toca um tecido de veludo denso, por exemplo.

Comportamento MolecularO estudo dos padrões de movimento de cada molécula.
Sociologia MolecularO estudo do movimento de grupos moleculares e das interações entre moléculas.
Química MolecularO estudo das mudanças químicas das moléculas.

Em termos de comportamento molecular e sociologia.
Comportamento molecular gasoso é o estudo do individualismo, do liberalismo, ...
Comportamento molecular líquido deve ser visto como coletivista, orientado para a regulamentação, ...
Para ser visto como.

A sensação de pele seca úmida é a separação das percepções de gás e líquido, ...
Um gás seco não adere à pele. Um líquido úmido não adere à pele.

A diferença entre gás e líquido é a diferença no movimento a nível molecular, e os receptores sensoriais da pele distinguem entre sensações secas e molhadas.

O movimento molecular do líquido é percebido pela pele de forma diferente do movimento do gás. A diferença entre os receptores sensoriais secos e úmidos aparece como uma diferença na percepção.

A pele é capaz de perceber diferenças no movimento das partículas a nível molecular. Como os receptores moleculares no sentido do olfato, a pele tem receptores moleculares similares para temperatura e umidade.

O sensor de umidade na pele se sente molhado quando uma molécula se prende a si mesma, ... e seco quando sai, ...

Tabela_9

Os padrões de movimentos moleculares e as sensações que as moléculas dão à pele estão inter-relacionados.

Os líquidos são molhados, e as moléculas se atraem e se colam umas às outras. Em sua aplicação, ele cola, cola e não se separa da pele humana (os receptores sensoriais da pele humana).
Os gases são secos, e as moléculas são separadas umas das outras. Em sua aplicação, ele também se cola à pele humana (os receptores sensoriais da pele humana), não cola, não cola e não é fácil de se livrar.

Padrões de movimento molecular líquido. (colam-se uns aos outros e não se separam, densos, distribuídos em grupos.) Esse grupo de moléculas - objetos que se sentem molhados quando batem (contato) na pele (contato).
Padrão de movimento molecular gasoso. (Devem ser separados uns dos

outros e espalhados individualmente. Quando o grupo molécula a objeto atinge (faz contato com) a pele, ela deve sentir-se seca.

(Nota: Padrão de movimento D e Padrão de movimento W.)

No futuro, precisamos simplificar o termo padrão de movimento molecular líquido e de gás para facilitar a chamada e a memorização.

O padrão de movimento molecular de gás dá uma sensação seca, de modo que pode ser chamado de "padrão de movimento D", tomando o "D" inicial.

Por outro lado, o padrão de movimento molecular líquido dá uma sensação de molhado (úmido, úmido), de modo que pode ser chamado de padrão de movimento W, tomando a sigla W (H).

Por exemplo, moléculas líquidas e o padrão de comportamento do povo japonês seguem o padrão comum W, e moléculas de gás e o padrão de comportamento do povo ocidental seguem o padrão comum D. Esta abreviação pode ser facilmente usada para descrever, por exemplo, moléculas líquidas e o padrão de comportamento do povo japonês.

A percepção da umidade na pele é pensada da seguinte forma.
A umidade alta é percebida como úmida e a umidade baixa é percebida como seca.

Em humanos, ainda não foram descobertos receptores sensoriais dedicados para a percepção da umidade na pele. De fato, em humanos, a sensação de ressecamento e umidade pode ser percebida pelos mesmos receptores sensoriais comuns como o toque comum, e não por receptores especializados na pele, tais como higrômetros, que detectam alta e baixa umidade. De fato, os diferentes tipos de estímulos cutâneos podem ser capturados como um composto de vários tipos diferentes de sensações táteis que são estreitadas e

combinadas em um só no mesmo campo sensorial do sistema nervoso, como a seguir.

(1) Densidade táctil.

Quando o ar é úmido e úmido, os receptores da pele são densamente povoados com um grande número de moléculas aquosas sobre uma área da pele. Por outro lado, quando o ar está seco e menos úmido, as moléculas de água no ar são menos densas e atingem os receptores da pele em uma área fixa da pele.

A alta densidade das moléculas de gás lambem a pele e lhe dão uma sensação grumosa e espessa quando tocadas. Isto leva a uma sensação de umidade. Por outro lado, as moléculas de gás de baixa densidade tocam a pele em menor grau e dão à pele uma sensação fina, pálida e refrescante. Isto leva a uma sensação de secura.

Em relação a isto, o grupo de pinos de alta densidade é considerado mais úmido do que o grupo de pinos de baixa densidade quando tocado e liberado da pele.

Alternativamente, se um pano de seda ou veludo com superfície lisa e lisa = superfície extremamente alta densidade for tocada na pele, a primeira alta densidade seria percebida como mais úmida e a segunda baixa densidade seria percebida como mais seca do que se fosse tocada com um pano de linho com uma superfície grosseira de baixa densidade. Por exemplo, lençóis com textura seca usados nos meses de verão são feitos do mesmo material de algodão, mas com uma clara distinção entre o desnível do tecido e muitas partes do tecido que não entram em contato direto com a pele, dando a sensação de baixa densidade e aspereza de contato com a pele. Alternativamente, uma folha de PVC lisa e lisa parece mais úmida ao toque do que uma folha com muitos solavancos.

(1) Uma folha com pinos pequenos e uma superfície com grãos finos parece mais úmida ao toque do que uma folha com pinos grandes e uma superfície com grãos grossos.

(2) Comprimento do tempo de toque

É considerado molhado quando um grupo de moléculas permanece preso à pele e não a deixa, enquanto que é seco quando se prende temporariamente à pele, mas a deixa rapidamente.

Em relação a isto, quando um grupo de pinos ou pano é tocado na pele e mantido no mesmo estado por muito tempo, o primeiro caso é considerado mais úmido quando o toque é continuado por um período de tempo maior do que quando é liberado imediatamente após o toque, enquanto o segundo caso é considerado mais seco quando é liberado imediatamente.

(3) Aderir à pele após o toque.

Após a molécula presa à pele, ela resistiu a se afastar da pele e levantou a pele, que é considerada molhada, e foi removida da pele sem incidentes, o que é considerado como dando uma sensação de secura.

Molhado é quando os pinos ou fitas têm adesivo na ponta dos pinos ou fitas que entram em contato com a pele e puxam a pele para cima sem removê-los ou separá-los da pele, e seco é quando os pinos ou fitas saem da pele sem incidentes e não puxam a pele para cima.

(4) Ajuste e flexibilidade da pele ao toque

Um grupo de moléculas ou um objeto que é móvel e se deforma de forma flexível para aderir à pele é considerado para dar uma sensação de umidade, e não se encaixa além da pele é considerado para dar uma sensação de ressecamento. Colar junto à pele faz com que ela se sinta molhada, e não colar à parte faz com que ela se sinta seca.

Um gel, pano de seda ou travesseiro de uretano de baixa resiliência que se cola à pele e preenche flexivelmente os espaços entre o travesseiro e a forma da pele pode dar uma sensação de umidade, enquanto uma placa de plástico duro que é rígida e não se adapta à pele, mas deforma as linhas da superfície da pele pode dar uma sensação de umidade. Pode-se dizer que o espaço entre a pele e o material lhe dá uma sensação de ressecamento. A este respeito, a flexibilidade do material leva à umidade e a dureza leva ao ressecamento.

(5) Fricção da pele ao toque

Considera-se que um grupo de moléculas ou objetos que se sentem suaves e não causam fricção à pele dá uma sensação de umidade, enquanto que esfregar contra a pele e causar fricção dá uma sensação de secura.
Aderir suavemente à pele e fundir e fundir com ela é a causa da sensação de umidade, enquanto que irritar a pele como objetos separados separados da pele é a causa da sensação de ressecamento.

Como o atrito do pano seco, quando o pano está seco, ele pode dar fricção à pele, enquanto que quando o pano está molhado, ele se sente suave à pele e não dá fricção, mas "se funde" com a pele. Esta é a mesma forma que a ênfase na harmonia é vista como molhada nas relações humanas.

(6) Velocidade de movimento sobre a pele.

Uma molécula ou objeto que permanece preso à pele e não se move muito ou lentamente é considerado molhado, enquanto uma molécula ou objeto que se move rapidamente e se dispersa sobre a pele é considerado seco. Molhado é quando eles aderem à pele em baixa velocidade, e seco é quando eles não aderem à pele em alta velocidade.

Considera-se que os mesmos pinos ou superfície de tecido devem ser sentidos como secos quando se movimentam sobre a pele em alta velocidade, enquanto que o movimento lento ou lento dos mesmos pinos ou superfície de tecido deve ser sentido como molhado.

(7) Freqüência de toque

Uma alta freqüência de toque de um grupo de moléculas ou objeto contra a pele é considerada molhada, enquanto uma baixa freqüência é considerada para dar uma sensação de secura.
A freqüência de contato com a pele é alta em úmido porque eles se movem em alta densidade e trabalham sobre a pele, enquanto a freqüência de contato

com a pele é baixa em seco por causa de sua baixa densidade.

Quando um grupo de pinos ou a superfície de um pano toca a pele em pequenos incrementos com alta freqüência, ela se sente molhada, e quando a freqüência de contato é aumentada, ela se sente seca.

Quanto mais freqüentemente eles se tocam, mais sentem que estão "próximos" e "fáceis de tocar". Mesmo entre os humanos, quanto mais freqüentemente dois amantes trocam e-mails, mais molhados eles sentem que estão.

(8) Velocidade de toque e impacto do tato

Quando uma molécula ou objeto toca a pele em alta velocidade, é considerado seco quando a velocidade da molécula ou objeto é alta e dá um forte impacto à pele, e é considerado molhado quando o impacto é baixo e leve porque atinge a pele em baixa velocidade.

Quando um grupo de pinos ou a superfície de um pano é aplicada leve e suavemente sobre a pele, ela se sente molhada quando é tocada lentamente, e seca quando é tocada em alta velocidade com um estrondo. Pensa-se que isto está enraizado da mesma forma que moléculas de gás seco sentem-se rápidas e moléculas líquidas molhadas sentem-se lentas.

(9) A forma do toque.

Se a forma de uma molécula ou objeto tiver uma agudeza ou nitidez perceptível quando toca a pele, é considerada seca, e se for circular, é considerada para dar uma sensação de umidade.
Quando uma lâmina ou um objeto semelhante a um bico é aplicado na pele, ele deve sentir-se seco se estiver cortando ou picando, e quando for aplicado a um objeto semelhante a uma almofada, ele deve sentir-se molhado se for circular. Quando o objeto é afiado ou picado, ele se sente seco porque corta ou pica, e quando o objeto é circular, ele se sente molhado porque mantém a relação com o objeto de uma forma amigável.
A propósito, a carícia é lenta, suave e macia, então o tempo de contato é

longo, o objeto se move lentamente sobre a pele, e porque é pele humana, é macia, macia, ajustada, densa e fina ao toque. Estes, se a descrição acima estiver correta, atendem às propriedades molhadas. As carícias são de natureza molhada, pois têm o efeito de tranquilizar, acalmar e abrir a mente da pessoa sendo acariciada, criando uma forte sensação de unidade e dependência com a pessoa sendo acariciada.

Se a molécula permanece sobre os receptores sensoriais da pele e se move, mas não se afasta, ela se sente molhada.
Se a molécula voa para longe dos receptores sensoriais da pele, ela se sente seca.

Quando uma molécula se sente molhada, a sensação é a seguinte: - A molécula é presa à pele.
As moléculas são presas à pele e não voam para longe quando o vento sopra.
As moléculas aderem à pele e não voam para longe quando o vento sopra.
Quando se tenta espalhar as moléculas presas umas às outras, as moléculas grudam umas nas outras, se atraem umas às outras e resistem quando se tenta espalhar as moléculas.
Quando o vento sopra, as moléculas não se colam e têm espaço para se moverem sobre a pele.

O suor não evapora, mas se acumula sobre a pele.
Em altas temperaturas, as glândulas sudoríparas permanecem entupidas, não vazias, de modo que o calor do corpo não é liberado e a pele se sente quente e úmida.

As moléculas entram em contato e aderem à pele a uma densidade maior. Se a umidade é alta em baixas temperaturas, a condução de calor da pele para o vapor de água no ar aumenta, o que aumenta a sensação de frio.

Se o movimento molecular parece seco, é como se segue.
As moléculas são separadas da pele, e quando o vento sopra, elas voam para longe.
Quando as moléculas estão presas umas às outras, elas se afastam umas das outras sem resistência quando se tenta puxá-las para fora

A transpiração evapora e a próxima continua saindo. O suor evapora e o próximo sai em rápida sucessão.
Em altas temperaturas, as glândulas sudoríparas sempre se abrem e o calor do corpo evapora rapidamente, fazendo com que ele se sinta mais frio.

As moléculas entram em contato com a pele em baixa densidade. Em baixas temperaturas, quando a umidade é baixa, o corpo se sente quente porque há menos condução de calor da pele para o vapor de água no ar.

A umidade na pele é vaporizada para longe da pele pelo calor do corpo. Quando está quente no verão, o suor sai, e antes de secar, ele escorre um após o outro, ficando molhado e úmido. Quando está chovendo ou fumegando, é mais difícil secar porque é mais difícil para a água deixar a pele e evaporar.

Neste sentido, molhado ou úmido é um estado em que é difícil para os líquidos (umidade) aderirem à pele e evaporarem.

Molhado é um estado em que a água líquida permanece sobre a pele e não seca, e as lágrimas nos olhos são fornecidas mais tarde e mais tarde e fluem sobre a pele.

A sensação de umidade (umidade) consiste no seguinte.
(1) fisicamente (na pele) ou psicologicamente (interpessoalmente), aderindo e não voando, não saindo em uníssono.
Estar sobre a pele e não deixar a pele. Resistência a se afastar da pele. Isto

puxa e estimula os receptores sensoriais sobre a pele.

(1) Coisas que grudam juntas e não voam. (Lágrimas, suor, etc.) O conteúdo líquido. São fornecidos em rápida sucessão e não desaparecem da pele.
(2) Aderentes e fluidos. Não se amontoam juntos. Fluxo e movimento.

A presença destes elementos leva simultaneamente a uma sensação de umidade.

O ar úmido e abafado do sistema de alta pressão do Pacífico no verão cria umidade ao dificultar a evaporação do suor na pele e permanecer preso como umidade úmida para sempre.
O alto nível de umidade no ar é o que cria uma sensação de umidade sensorial.

Quando está sólido na pele, como um molde, ele mantém a pele no lugar e não pode ser movido. Quando você a paga, move a pele, ou a descasca, ela deve cair.
Em alguns casos, como uma camisa seca, a pele pode ser movimentada. O tecido de uma camisa é sólido, mas flexível e móvel. Você pode mover seu corpo enquanto a veste. A esse respeito, ela está próxima do líquido, ao contrário dos moldes, espartilhos e armaduras, que não podem ser movimentados pelo corpo. Entretanto, quando a camisa está seca, ela não se cola à pele e se afasta dela. Ela deve estar molhada para se apegar bem à pele pela primeira vez.

O líquido permanece preso e não deixa a pele quando a pele é movimentada. Deve ser capaz de mover a pele.
A mobilidade, que é a capacidade de se mover como uma gota de água sobre a pele, é uma característica dos líquidos que não é encontrada em sólidos.

Os gases deixam a pele por sua própria conta.

Quando o lado adesivo do corpo é aplicado sobre a pele, a sensação do lado adesivo é molhada.

Ela é molhada quando a camisa e a pele estão presas uma à outra pelo suor, e

a camisa torna-se contínua com a pele quando a água líquida está presa entre elas.

A cataplasma cola-se à pele pegajosa, cola-se a ela, e sente-se como se tivesse se tornado uma com a pele e parte do corpo. Depois de algum tempo desde que foi aplicada, ela é indistinguível da pele.

O atrito do pano seco, por outro lado, não é possível quando o pano está molhado, porque não ocorre atrito. O atrito é um sinal de secura.

Como percebemos a roupa de baixo molhada e a roupa de cama como molhada ou úmida?
Como distinguimos a roupa de cama que é seca, mas que está em contato com a pele?
É difícil distinguir quando a temperatura é a mesma que a temperatura corporal.
Se você estiver em uma banheira transbordando com água úmida, você não percebe a presença de água quente se a temperatura da água for a mesma que a temperatura do seu corpo.
A água quente líquida se distingue da água gasosa porque é vaporizada e resfriada pelo calor da vaporização, o que a faz sentir-se molhada.

Mesmo com um adesivo que se cola à mesma pele e nunca sai.
A cola, como a cemedina, seca rapidamente à medida que o solvente se evapora.
As colas, por outro lado, não secam facilmente e são umectantes.

Pensa-se que a sensação de umidade úmida na pele ocorre quando.
(1) Quando vários elementos táteis adjacentes em uma região sentem contato ao mesmo tempo.
(2) Quando um único ou vários elementos sentem contato continuamente.

O fato de vários elementos adjacentes serem sentidos ao mesmo tempo

indica que o contato é denso, suave e irregular.

O contato contínuo durante um longo período de tempo indica que a contraparte gruda na pele.

O contato contínuo e de alta densidade é a fonte de umidade.

Inversamente, baixa densidade, separação desigual, rápida ou nenhum contato em primeiro lugar é a fonte de ressecamento.

Além disso, (3) a pegajosidade, que tem sido chamada de "pegajosidade" por muito tempo, pode ser dita molhada quando os elementos da pele captam a sensação de puxar a pele quando um objeto preso é separado. Por outro lado, ela fica seca quando é retirada sem um puxão rápido.

Publicado pela primeira vez em 2005-2010.

Percepção e seca/úmidade

-das perspectivas de gostos e desgostos, contínuo e discreto, lento e rápido 2005.03-2008.08Primeira publicação

Mesmo em outros sentidos que não a pele, há uma percepção de distância psicológica do objeto e uma percepção de secura/umidade com base nessa distância.

Por exemplo, duas bolas da mesma cor são percebidas como mais próximas uma da outra psicologicamente do que duas bolas de cor diferente.

Objetos de cores, formas, sons, posições, cheiros e sabores diferentes são

percebidos como psicologicamente distantes e portanto secos, enquanto objetos da mesma cor são percebidos como próximos e portanto molhados.

Em resumo, os objetos que são categorizados na mesma categoria um do outro pela percepção humana, objetos que têm um alto grau de uniformidade e homogeneidade um com o outro, são pensados para causar uma sensação de distância, molhado e molhado.
Alternativamente, os objetos ~ seres humanos com os mesmos atributos, como pertencentes à mesma categoria, ao mesmo grupo, são percebidos como psicologicamente distantes e unidos uns aos outros, e por isso se sentem molhados.
Por outro lado, objetos com atributos diferentes, diferentes - humanos para humanos e objetos diferentes - são percebidos como psicologicamente distantes e secos.

Duas bolas do mesmo tipo (por exemplo, uma moeda de 50 ienes) que estão muito próximas uma da outra são percebidas como mais molhadas, enquanto aquelas que estão mais distantes uma da outra são percebidas como mais secas.

Pensa-se que as bolas da mesma cor são percebidas como molhadas, enquanto as de cores muito diferentes são percebidas como secas.

Pensa-se que bolas do mesmo tamanho a tamanhos semelhantes são percebidas como molhadas, enquanto que aquelas de tamanhos muito diferentes são percebidas como secas.

Por outro lado, objetos que são contínuos e conectados uns aos outros (objetos contínuos) são percebidos como molhados, enquanto objetos que são separados uns dos outros (objetos discretos) são percebidos como secos.

Por exemplo, percebemos molhado quando as cores parecem mudar continuamente como um arco-íris, enquanto percebemos seco quando as cores mudam abruptamente em etapas, como se fossem interrompidas por cores diferentes.

Alternativamente, em termos de sons auditivos, tons contínuos (como o

conjunto de cordas fluentes na serenata de cordas de Tchaikovsky) e canções com arremessos contínuos são percebidos como molhados, enquanto tons discretos (como os sinais de tempo cachorro-cachorro-cachorro ou o tocar pizzicato de cordas) são percebidos como secos.

Da mesma forma, se os tons de uma música são contínuos, fluindo gradualmente em intervalos adjacentes, ou permanecem os mesmos, percebemos como molhados, enquanto que se os tons variam muito, percebemos os intervalos discretos como secos. Por exemplo, a terceira peça da Shostakovich "Golden Age" Suite (polca) é uma peça com intervalos discretos.

O mesmo acontece com a intensidade do som. Se a intensidade muda gradualmente, mantendo a continuidade com a intensidade anterior, é considerada molhada, e se de repente ficar mais alta ou menor, é considerada seca.

Na psicologia da categorização humana, as relações "comum, como = contínuo = próximo, ligado = molhado" e "diferente, não relacionado, dissimilar = discreto = distante, distante, díspar = seco" são pensadas para os sentidos humanos em geral e para o objeto objeto para os seres humanos em geral.

A razão pela qual nos sentimos assim é presumivelmente porque existe um sistema no sistema nervoso humano no qual os objetos que causam o fogo dos neurônios comuns ~ os seres humanos estão próximos uns dos outros, ficam juntos e se sentem molhados, e os objetos que não causam o fogo dos neurônios comuns ~ os seres humanos estão muito distantes e se sentem secos.

Aplicando isto aos humanos, aqueles que se comportam de forma semelhante uns aos outros, que compartilham os mesmos caminhos neurais, valores, pensamentos e experiências, sentem-se mais próximos e molhados ao interagirem e se comunicarem uns com os outros do que aqueles que não compartilham.

Alternativamente, conceitos e significados que são próximos no pensamento são considerados como estando em uma relação molhada uns com os outros.

Em outras palavras, conceitos e significados que correspondem a neurônios que estão próximos um do outro em termos de propagação de fogo estão em uma relação molhada um com o outro. Alternativamente, quando múltiplos neurônios disparam ao mesmo tempo e formam uma relação de acoplamento entre si, existe uma relação úmida entre os conceitos e significados dos neurônios correspondentes a cada neurônio. Neste caso, os neurônios estão em uma relação úmida uns com os outros em termos de propagação do fogo e estão em estreita comunicação uns com os outros.
Além do acima exposto, na percepção audiovisual (posição visual, inclinação, etc.)
Considera-se que as seguintes relações são mantidas:
(1) Os itens superiores e altos são secos. O material mais baixo, de baixa densidade, é molhado.
(2) O material pálido, de baixa densidade, é seco. Os objetos leves e de baixa densidade são secos, enquanto os objetos densos são molhados.
(3) Uma quantidade discreta, um objeto digital é seco, uma quantidade contínua e um objeto analógico é úmido.

O alvo parece ser claro e distinto, e seu contorno é claro e distinto.

As percepções são consideradas secas quando o alvo parece estar claramente separado de seu entorno, ou secas quando audível, e molhadas quando audível.

Por outro lado, se a lua parece estar nublada sob um céu nublado ou uma névoa de primavera, ela é percebida como "molhada".

Por outro lado, se a velocidade do alvo que pode ser visto ou ouvido é tão rápida quanto as moléculas de gás, é percebida como seca, e se é tão lenta quanto as moléculas líquidas, é percebida como molhada.
Por outro lado, uma bala que voa rapidamente é percebida como seca, enquanto um caracol de movimento lento é percebido como molhado.
Ou, uma canção ou performance rápida é percebida como seca, enquanto

uma canção ou performance lenta é percebida como molhada.

Publicado pela primeira vez em 2005-2008.

Sensações Interpessoais e Molhado Seco

2005.03-2005.10Primeira publicação

O sentimento de unidade psicológica e de abraço com a outra pessoa é visto como um sentimento molhado.
Por exemplo, se você compartilha uma festa ou uma refeição no mesmo lugar, você pode sentir uma sensação de união.
Por exemplo, quando as pessoas compartilham um interesse comum no mesmo tópico (por exemplo, anime, música...), elas sentem um sentimento de unidade.
Se você compartilha os mesmos valores e pensamentos básicos, você sentirá um senso de unidade, e será mais provável que você mergulhe no casamento.
Quando você tem as mesmas informações, interesses, preocupações e valores, vocês se sentem mais próximos um do outro. Em outras palavras, se você compartilhar os mesmos caminhos neurais que a outra pessoa, e se você sentir que a outra pessoa tem os mesmos caminhos neurais que você, você se sentirá mais próximo, mais unificado e mais molhado.
Ou se você sentir que compartilha os mesmos genes que a outra pessoa, tais como semelhança na cor da pele ou características faciais, você se sentirá mais próximo da outra pessoa.

Tentar ter os mesmos interesses e valores que a outra pessoa, tentar combinar

interesses e preocupações com a outra pessoa, e esforçar-se para fechar a distância psicológica entre você e a outra pessoa, leva-o a tentar ficar psicologicamente com a outra pessoa, o que o faz sentir-se molhado.

Esta "congruência" de ser o mesmo que a outra pessoa, em termos de direção, vetor e conteúdo, leva à sensação de unidade com a outra pessoa, o que leva à sensação de que não há distância entre nós e a outra pessoa, e isto é sentido como molhado.

Em termos de percepções e impressões interpessoais.
(1) Quando as pessoas sentem que compartilham as mesmas opiniões e valores que a outra pessoa, elas se sentem mais próximas, mais apegadas, mais unidas, mais próximas psicologicamente e mais molhadas.
(2) Quando você compartilha informações com a outra pessoa, você se sente mais próximo a ela, você se sente molhado.

(3) Apego psicológico e união - distância psicológica interpessoal

○ Como surge uma sensação de apego psicológico e de umidade?

A percepção de ser psicologicamente idênticos um ao outro é.
(1) Comunique-se primeiro com a outra pessoa, para iniciar.
(2) Revelar e expressar as opiniões interiores um do outro à outra pessoa.
(3) Trocar opiniões, quando discutidas, vocês podem ver que concordam ou discordam um do outro ao mesmo tempo sobre a mesma opinião ou idéia, que concordam um com o outro, que concordam com as opiniões um do outro, e que concordam com os valores um do outro. Certifique-se de que eles tenham os mesmos e similares circuitos neurais (sinapses facilitadoras e inibitórias = sinapses de valores) um com o outro.
(4) Aceitar positivamente que eles são os mesmos que um do outro.

Julgar os vários aspectos/atributos do objeto, um a um, sejam eles idênticos ou próximos um do outro. Se forem idênticos ou próximos um do outro,

significa que eles estão ligados um ao outro, e que estão molhados. Ou, se você for atraído por uma pessoa atraente (por exemplo, do sexo oposto) e quiser ser apegado a ela, você pode ser atraído por alguém que tem um status ou atributos diferentes que você não tem em comum.

Ou, o que você quer ou quer possuir é uma relação molhada para você. Fãs, maníacos e seus objetos (um maníaco que quer possuir um DVD de uma obra de anime e a relação com o DVD) se enquadram nesta categoria.

Que tipo de comportamento está associado ao molhado?
(1) A concentração física nas proximidades, a atuação conjunta na escola, etc., e um senso de unidade física.
(2) O molhado pode estar associado à comunicação frequente entre si, como ouvir a boca um do outro, falar tempo e freqüência, ou tentar se comunicar freqüentemente para comunicar seu estado de espírito e coração, como ligações telefônicas freqüentes ou textos freqüentes.
Subjacente a isto está um sentimento de proximidade, unidade e empatia com a outra pessoa.

A comunicação e a conversa criam um senso de ligação psicológica com a outra pessoa através da troca de sentimentos e situações.

Os seguintes desenvolvimentos interpessoais são percebidos como molhados e não desligados da outra pessoa.
(1) A outra pessoa se aproxima de você. Você está se aproximando mais deles. A outra pessoa se aproxima mais de você. Isto pode ser através de contato físico ou comunicação, como telefone, e-mail, ou contato presencial.
(2) A outra pessoa não lhe faz mal nem o ataca. Não faça nada contra sua vontade. Não faça nada que possa afetá-lo negativamente.
(3) Tente manter seu parceiro na mesma posição que você. Tente compartilhar ou continuar compartilhando a mesma posição. Tentar ficar fisicamente no mesmo lugar com eles para sempre. A distribuição multidimensional de interesses e opiniões dentro do espaço de interesse/valor

psicológico (eu gosto de trens, não gosto de jazz...) Tentando compartilhar uma posição psicológica dentro do espaço de interesse/valor psicológico.

(4) Apego à outra pessoa, resistência a se afastar e relutância em sair.

○ Em que momentos surge uma sensação de umidade nas relações interpessoais?
As relações interpessoais molhadas são aquelas que fazem com que as pessoas se sintam psicologicamente apegadas umas às outras e incapazes de sair umas das outras.
A distância entre nós e a outra pessoa se torna cada vez menor devido ao compartilhamento de movimentos mentais com a outra pessoa. É isto que a faz sentir-se molhada. Entender a mente da outra pessoa e ter os mesmos caminhos neurais que a outra pessoa, como compartilhar as mesmas crenças que a outra pessoa, aproxima você.

A familiaridade com a outra pessoa ocorre quando você e a outra pessoa sentem que você é a mesma, idêntica e no mesmo buraco.

A familiaridade também ocorre quando a outra pessoa é percebida como diferente de você, mas tem uma atração para você pela qual você se sente atraído. Ocorre quando alguém sente que a outra pessoa é um líder eficaz e quer trabalhar para ela ou com ela. Também pode acontecer em relacionamentos onde você se sente atraído por alguém por causa da atração sexual.

A familiaridade também pode ocorrer quando a outra pessoa tem uma personalidade "boa", como por exemplo quando nos sentimos confortáveis com ela.

Em ambos os casos, ela evoca sentimentos molhados na pessoa que sente a proximidade.

○ Como é classificada a proximidade com outras pessoas?

(1) Existe uma espécie de proximidade sensorial.
Quando dizemos que temos um bom ajuste sensorial ou compatibilidade com aquela pessoa, é uma semelhança sensorial ou proximidade de distância que não está diretamente ligada a uma categoria semântica. Por exemplo, compartilhamos a mesma ou a mesma atmosfera, ou usamos a mesma roupa. Tal identidade sensorial e simpatia estão ligadas à falta de distância sensorial e dão uma sensação de umidade. Trata-se do senso de unidade interpessoal com a outra pessoa.

(2) Existe uma proximidade semântica e categórica.
Se você diz que pertence à mesma categoria daquela pessoa, por exemplo, se trabalha na mesma empresa, ou se tem o mesmo tipo de corpo ou o mesmo desenho de roupa, isto está ligado à distância semântica e conceitual entre você e a outra pessoa, o que lhe dá uma sensação de molhado.

○ Quais são alguns dos gatilhos que o levam a ficar com seu parceiro?
(1) O fato de você ter os mesmos interesses e valores que a outra pessoa faz com que vocês se mantenham unidos.
(2) Feromônios, atração tipo atração Reunir, unir, atrair e cativar outras pessoas com feromônios, substâncias de atração, ou outros atrativos sexuais ou outros.
(3) Tipo de indução de lucro Fazem com que a outra parte se beneficie.
Em (2) e (3), a sensação de unidade com a outra pessoa é apenas temporária, e a sensação de unidade é apenas uma ferramenta ou um meio para atingir algum objetivo egoísta, e quando termina, a relação não é molhada pela natureza.

Que tipo de relações interpessoais da vida real são molhadas, por exemplo?

Os gêmeos clones idênticos têm a unicidade última, onde os parceiros são eles mesmos um para o outro. Nesse sentido, a relação interpessoal desses gêmeos é a última relação molhada.

Amigos que sempre agem juntos agem de forma líquida, na medida em que estão sempre apegados um ao outro, o que traz uma sensação de umidade. Os amigos estão próximos fisicamente um do outro, na medida em que agem sempre juntos e estão a pouca distância um do outro. Além disso, os amigos compartilham valores e circuitos neurais idênticos, e pertencem à mesma categoria semântica com uma curta distância de categorização semântica. Nesses aspectos, eles devem estar psicologicamente ligados entre si. A distância e a relação entre as pessoas não podem ser apegadas umas às outras sem um conjunto compartilhado de valores. Os valores compartilhados criam uma sensação de umidade.

Os casais que estão intimamente ligados um ao outro tentam ter os mesmos valores que a outra pessoa, de modo que tentam ter roupas e livros compatíveis. Eles tentam segurar as mãos um do outro, segurar as mãos um do outro, beijar um ao outro e fazer sexo um com o outro, tudo num esforço para ter os mesmos valores. Eles fazem um contato físico tão freqüente que se tornam psicologicamente um com o outro. Isto pode parecer molhado.

Um perseguidor que se força a agarrar-se a alguém de quem não gosta também é uma pessoa de mente molhada que quer se aproximar o máximo possível da outra pessoa. Pessoas molhadas que buscam intimidade infinita com os outros são mais propensas a se tornarem perseguidores que perseguem seus parceiros pela força.

Você é parente de seu parceiro por sangue ou por terra. Se você é parente dele/ela. Eles são próximos um do outro. Eles estão molhados um com o outro.

Quando as pessoas se aproximam um do outro?
Há dois tipos de situações em que duas pessoas se aproximam e entram em uma relação molhada: uma é o caso quando são do mesmo tipo e têm algo

em comum, e a outra é uma relação complementar na qual ambas as partes têm vantagens que não têm. Há dois tipos de relações: uma é a relação entre um homem e uma mulher, e a outra é uma relação complementar na qual a outra pessoa tem vantagens que a outra pessoa não tem.

○ Como posso entrar em uma relação íntima molhada com meu parceiro?

A identificação comportamental com um parceiro, como valores, interesses e hábitos, pode ser mais fundamentalmente baseada na identidade neural com esse parceiro.

A identidade comportamental deve ser dividida nas seguintes categorias.
(1) Identidade corporal fisiológica. (Esta se baseia na identidade genética, tendo os mesmos genes).
(2) Identidade cultural (adquirida).

Encontrar ou tentar encontrar a mesma coisa na outra pessoa que você, ou tentar vetorizar com a outra pessoa e trazê-la na direção de aumentar a distância, ou seja, ser idêntica com a outra pessoa. (Tentando alcançar a mesma coisa.) É molhado fazer essas coisas. Tentar ter um caminho neural comum com a outra pessoa é molhar em ação.

Tentar ter os mesmos caminhos neurais que os outros é molhado, e tentar ter caminhos neurais diferentes dos outros é secura.

Se você tiver os mesmos elementos ou elementos semelhantes e uma base comum em termos de interesses, valores e opiniões uns com os outros, você está próximo e molhado, e é fácil se tornar amante e amigo. Por outro lado, se você não tem estes fundamentos comuns, é difícil tornar-se amantes e amigos.

No amor, o amor não correspondido não o leva a um relacionamento que é praticamente molhado. Isto porque não se podem apegar um ao outro se a outra pessoa estiver fugindo. Aquele que tem um amor não correspondido pelo outro está molhado porque está tentando se aproximar da outra pessoa,

mas aquele que está apaixonado por você permanece seco porque não sente nada.
É para estar molhado pela primeira vez, pois se apegam um ao outro por estarem apaixonados um pelo outro.

Emoções e movimentos

A unidade psicológica com a outra pessoa pode ser sentida através da emoção ou do sentimento.
A percepção de umidade nas relações interpessoais (a percepção interpessoal de umidade é.), é necessário esclarecer como ela é sentida no sistema nervoso, e em que local do mapa funcional do sistema nervoso ela é sentida.
Pensa-se que as regiões do sistema nervoso que são ativadas pela sensação de umidade são as mesmas regiões que são ativadas pela sensação de umidade na pele.

A geração da sensação de umidade nas relações interpessoais está provavelmente relacionada com o sistema emocional.
A sensação de choro, de ser movido às lágrimas e de ser movido ao coração são todas sensações de umidade. Quando as emoções e sentimentos são expressos, eles são sentidos como molhados.
Uma pessoa que é chorosa e facilmente simpática é percebida como molhada. Quando a simpatia e a empatia são expressas, as lágrimas saem.
É frio e seco ao mesmo tempo para não se sentir emocionado, não se emocionar, e não derramar lágrimas.

As emoções devem ser divididas em duas categorias: aquelas que são movidas por belos objetos naturais, cenários ou objetos, como arco-íris ou cachoeiras (emoções interpessoais), e aquelas que são movidas pelo comportamento humano em filmes de ação ao vivo ou desenhos animados (emoções interpessoais).
Destes, as impressões interpessoais produzem uma sensação de umidade. Por outro lado, as impressões interpessoais podem ser acompanhadas por uma sensação sóbria, refrescante e seca e são heterogêneas às impressões

interpessoais.

As impressões interpessoais são produzidas por relações interpessoais (incluindo não apenas o encontro com pessoas pessoalmente, mas também a gravação em vídeo de uma pessoa em ação). Ela deve nascer em
Emoções e sentimentos surgem quando se sente um sentimento de unidade, interpessoal, apegado a outra pessoa. Também, quando alguém fica chocado com o rompimento de um relacionamento com outra pessoa com quem esteve íntimo (por exemplo, quando alguém perde o senso de unidade com outra pessoa, como um coração partido), (principalmente negativo.) surgem emoções e emoções.
Quando somos movidos no fundo, quando somos movidos no fundo, ocorrem os mesmos sentimentos que quando nos sentimos psicologicamente em sintonia com os outros.
Quando somos movidos pelas palavras e ações dos outros, nossos olhos e nosso coração se aquecem e as lágrimas saem. Quando realmente "simpatizamos" com um objeto, somos movidos por ele. Quando se tem empatia inesperada e inesperada com um sujeito, a imprevisibilidade da situação cria uma reação emocional (perturbação).

O sentimento molhado de simpatia vem de um forte sentimento de unidade, um sentimento de identificação, um sentimento de semelhança com o objeto. O órgão de empatia, a sensação de unicidade, os receptores dentro do sistema nervoso são os órgãos sensoriais interpessoais secos e molhados.

A emoção é a simpatia mais a agitação.
A emoção é simpatia mais agitação: (1) Inesperança (novidade)
(1) Inesperança (novidade)
(2) Amplitude (intensidade do estímulo)

Mesmo que a história não seja inesperada e siga uma fórmula definida, se a amplitude do impacto emocional for grande, ela ainda está se movendo à sua própria maneira.
A razão para o sentimento molhado nas emoções está na empatia.
O contato psicológico e a comunicação com a outra pessoa é.
(1) A simples troca de informações comerciais é superficial e não molhada. (Seja seco.)
(2) A comunicação molhada não se trata apenas de transmitir um

conhecimento brando na superfície da mente, mas também de transmitir os mais profundos sentimentos e emoções do coração à outra pessoa sem escondê-los.

É molhado quando se está profundamente comovido e emotivo, e é seco quando se está insensível, indiferente e calmo.
É molhado para simpatizar, sentir um sentimento de unidade com, ou admirar personagens em anime e assim por diante, e é seco para não ter tais sentimentos.

Gostar e não gostar

Gostos e antipatias emocionais e emocionais indicam que você está interessado na outra pessoa. Uma "antipatia" na verdade evoca emoções molhadas, mesmo estando em um relacionamento distante com a outra pessoa. É molhado na medida em que mostra um ponto de vista próximo e unidade de interesse, não podendo afastar a outra pessoa e olhar para ela com calma, por exemplo, perseguindo-a persistente e persistentemente ou perseguindo-a com malícia. Quando o descrevemos como um drama descuidado de amor-ódio, indica que o ódio da outra pessoa traz uma sensação de umidade, que é o oposto de uma relação seca, limpa e desligada da outra pessoa. O amor, que tem um senso positivo de unidade com a outra pessoa, e o ódio, que tem um senso negativo de unidade com a outra pessoa, são ambos molhados na medida em que é impossível afastar a outra pessoa e vê-la objetivamente.

Ver o objeto objeto objeto objetiva e calmamente, afastando-o de você, leva à separação do objeto e é seco.
Por outro lado, se o sujeito for visto apenas subjetiva e subjetivamente, ou se o sujeito não puder ser percebido ao afastar o objeto devido às emoções mais profundas da mente, o sujeito não será afastado e ficará preso ao objeto, que está molhado.

O caso em que o sujeito não é percebido objetivamente empurrando o sujeito

para longe inclui o caso em que o sujeito não é apreciado. A emoção de não gostar também é molhada, pois é a mesma emoção de gostar do objeto no sentido de que a pessoa está interessada nele e é absorvida por ele. Os sentimentos secos são indiferentes e indiferentes.

Publicado pela primeira vez em 2005-2006

Comunalidade entre a sensação de umidade relativa e a sensação de umidade antropogênica

2005.03-2005.10Primeira publicação

No texto, mostraremos que a percepção do objeto e a percepção interpessoal são "=" na dimensão dry-wet (molhado a seco).
É mostrado que a sensação de contato seco úmido do objeto e a sensação de contato seco úmido do contato interpessoal ocorrem através de um mecanismo comum.

A percepção das impressões e sensações interpessoais (sensações de contato seco e úmido) ao se encontrar ou se comunicar com uma pessoa é considerada como sendo igualmente percebida como seco e úmido porque ativa as mesmas áreas do córtex sensorial no sistema nervoso como quando ocorrem sensações táteis na pele.

Isto porque as mesmas áreas do sistema nervoso são estimuladas e disparadas pelos mesmos receptores sensoriais nos olhos, ouvidos e pele que as sensações interpessoais.

As percepções comuns de pele e interpessoais de ressecamento e umidade são as seguintes.
As partículas são moléculas gasosas e líquidas no caso da pele, e outras no caso das relações interpessoais.

Tabela 10

Agora, precisamos explorar por que as mesmas áreas do sistema nervoso são ativadas, e as semelhanças entre as sensações da pele e as sensações interpessoais. É necessário esclarecer a correlação entre a sensação cutânea dada pelo líquido (sensação de umidade) e a sensação cutânea dada pelo gás (sensação seca), ou seja, ar e umidade, e as sensações interpessoais de secura e umidade que os indivíduos dão aos outros.

Ao fazer isso, por exemplo, uma figura como um diagrama sócio-grama ou diagrama de correlação interpessoal que ilustra as relações interpessoais. Relações entre pessoas que são apegadas umas às outras, atraídas umas pelas outras e continuam a ser apegadas umas às outras (por exemplo, amizades). (por exemplo, amizades.) Neste caso, é representado por um diagrama no qual as partículas (pessoas) se apegam umas às outras e a distância psicológica entre elas é minimizada. Este diagrama é a mesma representação gráfica que a das moléculas líquidas grudadas umas nas outras. Esta relação é sentida como uma relação úmida.

Quando duas pessoas são frias, indiferentes e facilmente separadas uma da outra, é representado como um diagrama no qual as partículas (pessoas) são separadas uma da outra e a distância psicológica entre elas não diminui. Este diagrama é a mesma representação esquemática que o movimento das

moléculas de gás. Esta relação parece seca.

O diagrama de movimento molecular gás-líquido e o diagrama de comportamento interpessoal ou sociograma, que ilustra as relações interpessoais secas e úmidas, compartilham o mesmo quadro. A forma como as partículas que representam indivíduos no sociograma se colam umas às outras (o equivalente das outras), agarradas umas às outras e não se separam, pode ser representada da mesma forma que as partículas de moléculas líquidas que se colam umas às outras e não se separam. Ambas são comumente percebidas como molhadas.

Por outro lado, a forma pela qual as partículas individuais do sociograma se movem independentemente umas das outras (o equivalente das outras) e independentemente umas das outras pode ser descrita da mesma forma que as partículas de uma molécula de gás. Ambas se sentem secas em comum. Esta é a umidade seca da sensação e fornece uma pista para conectar o nível de percepção da pele com o nível interpessoal.

Mostre-me um diagrama de movimento molecular gás/líquido e eu posso dizer com um rosto nu, "Este é um diagrama de comportamento interpessoal ou sociograma". Esta relação é seca ou úmida? Se perguntarmos: "O que é isto?", espera-se que o respondente assuma que é realmente um diagrama do comportamento e das relações de cada indivíduo, e então responda: "Esta relação é seca". E quando lhes perguntam sobre o diagrama do gás, que dá uma sensação seca à pele, espera-se que respondam "Esta relação é seca", e quando lhes perguntam sobre o diagrama do líquido, que dá uma sensação úmida à pele, espera-se que respondam "Esta relação é úmida", com um rosto reto.

(Nota: Em relação ao acima, você poderia realmente mostrar um vídeo do movimento molecular de um gás/líquido em um site, mentindo e dizendo: "Esta é uma visão rápida do comportamento das pessoas", e depois perguntando: "Quão seco ou úmido ele se sente? (Quando perguntado: "O que você está sentindo?", eles responderam que o movimento molecular do gás foi sentido seco e o movimento molecular do líquido foi sentido úmido, com uma diferença significativa).

Ao substituir o diagrama do movimento molecular por um diagrama de sociograma.
(1) Para substituir o movimento molecular pelo movimento humano.
(2) Para substituir a sensação da pele por uma sensação mais interna, mais íntima.
(3) Para substituir o movimento físico pelo movimento da mente para se aproximar da outra pessoa.
É importante manter estes pontos em mente.

A proximidade psicológica, o apego, a proximidade e a proximidade das pessoas umas às outras no sociograma não podem ser capturados pela sensação da pele.
A percepção de umidade seca deve ser dividida em dois níveis: o nível superficial da pele (o nível superficial) e o nível mais profundo da geração de emoções interpessoais (o nível mais profundo).

Quando um ser humano entra em contato com o seguinte conteúdo na interação humana, ele ou ela se sente molhado dentro da mente.
Relacionamentos em padrões de movimento molecular líquido. (Movendo-se juntos, apegando-se um ao outro em uníssono e nunca deixando um ao outro.
Quando um ser humano, no curso da interação humana, atinge (entra em contato com) o seguinte conteúdo, a mente sente-se seca por dentro.
Padrões de movimento molecular gasoso das relações humanas. (Movendo-se separadamente um do outro e separadamente).

A percepção da umidade seca e úmida pode ser dividida em diferentes modos, tais como percepção da pele, percepção psicológica interpessoal da distância, percepção semântica da distância e experiência emocional/emocional, em mais detalhes. Cada modo comumente produz uma sensação comum (seco úmido, ou seja, seco úmido) de "colar, identificar, unir, não separar" e "mobilidade, fluidez". A sensação de umidade é produzida.

Na percepção sensorial da pele, nos sentimos "presos", "idênticos" e "integrados" quando as moléculas aderem à pele e não evaporam, e nos

sentimos "móveis e fluidos" quando as moléculas se movem sobre a pele à medida que se movem. Esta é a fonte da sensação de umidade.

Na percepção da distância interpessoal, o fato de que a distância interpessoal é minimizada quando os indivíduos se comportam de forma viscosa, mimos, zumbido e apego aos outros, ou quando os indivíduos compartilham os mesmos valores uns com os outros mesmo estando fisicamente separados uns dos outros, significa que o movimento do indivíduo em questão "cola, identifica, une e não separa". Nós podemos nos sentir uns aos outros. E, como seres humanos, como seres vivos, podemos nos sentir "móveis e fluidos". Estas são as fontes das sensações molhadas.

Na percepção semântica à distância, dentro do sistema nervoso, coisas que têm o mesmo significado, conceito ou conteúdo, que estão próximas umas das outras, ou que estão associadas umas com as outras, são percebidas como sendo curtas e apegadas umas às outras. Por causa de sua curta distância e unidade, elas podem ser agrupadas e percebidas como a mesma categoria neural no mesmo cérebro, já que os neurônios estão conectados uns aos outros e podem ser agrupados e percebidos como a fonte das sensações molhadas.

Na emoção/experiência emocional interpessoal, a intensidade do interesse (como ou não) pela outra pessoa, simpatia, afeto (ou ódio reverso), empatia e emoção são sentidos como "aderindo (à outra pessoa), identificando-se com, tornando-se um com, e nunca saindo", e esta é a fonte da sensação molhada.

Todos os modos acima têm em comum a propriedade de "aderir, identificar-se com, tornar-se um com, integrar-se com, e nunca sair" e a propriedade de "mobilidade e fluidez", que são todas propriedades dos líquidos (moléculas líquidas), e nesse sentido, "molhado" pode ser definido como "semelhante ao líquido".

Um senso de unidade, identificação, adesão e simpatia dão uma sensação de molhado, molhado.
Uma sensação de unicidade, adesão, é o núcleo comum de molhamento, pele e relações interpessoais.
Ser capaz de sentir que você e a outra pessoa compartilham os mesmos caminhos neurais, que você compartilha as mesmas coisas, leva a uma

sensação de molhado.
Ou, é o molhado (molhado.) que é comum às pessoas e às coisas, que elas são vetorizadas uma para a outra e se movem na mesma direção e se aproximam uma da outra. É o arquétipo da sensação. Por outro lado, eles são os arquétipos de sensação seca, comum a pessoas e objetos, quando não se alinham com os vetores um do outro e se movem em uma direção não relacionada. O arquétipo de sensação.

Sensações como seca e úmida, quente e fria, e dura e suave ocorrem tanto nos sentidos interpessoais quanto nos sentidos da pele, cada um correspondendo a um receptor sensorial diferente no corpo.
Quando percebemos uma distância psicológica próxima da outra pessoa, e quando percebemos que estamos psicologicamente unidos e inseparáveis, nos sentimos molhados. Os receptores sensoriais interpessoais secos e úmidos são onde percebemos a unicidade psicológica com os outros dentro do sistema nervoso. Unidade psicológica = a umidade é percebida como molhada quando existe um terreno mais comum entre a outra pessoa e a si mesmo. Os receptores sensoriais interpessoais percebem um alto grau de uniformidade com a outra pessoa.
Nos receptores sensoriais dérmicos, quando estimulados, nos sentimos apegados e desprendidos. Quando estimulados, os receptores sensoriais dérmicos percebem apego e desapego. As sensações táteis de aderir à pele e não deixá-la, o toque persistente de algo, e a sensação de que se move, são percebidos como molhados ou molhados.

Com receptores sensoriais interpessoais, há um receptor sensorial em algum lugar do sistema nervoso, dentro do corpo que não está em contato direto com o mundo externo fora do corpo, como a pele. Estar perto de si mesmo, estar preso, sentir-se molhado e molhado quando se é um.

A sensação de pele e a sensação interpessoal são tomadas pela mesma palavra "molhado" como uma sensação comum que transcende os diferentes modos sensoriais, no fundo da pele e da mente. Embora os modos sejam diferentes, eles ativam circuitos neurais comuns dentro do sistema nervoso que estão envolvidos nas sensações secas e molhadas.
A ativação do circuito de julgamento seco e úmido, que julga se o objeto está

"ligado" ou "desligado" (separado) de você, ocorre.

O circuito de julgamento de umidade seca é.
(1) Pele, tátil A pele deve ser julgada como "molhada" quando está presa à pele e não deixa a pele enquanto é tocada, e "seca" quando é tocada temporariamente e depois imediatamente separada da pele.
(2) Visual (olhos) Como seus próprios filhos, você se sente molhado se puder ver que eles estão sempre com você e nunca o deixam, agarrados a você, e estragando você.
(3) No fundo (interpessoal) Sentir-se molhado quando se percebe a proximidade psicológica com os outros ou ser tocado pela proximidade psicológica ou pelo diálogo íntimo com os outros, como estar em sintonia com as opiniões das pessoas ao seu redor ou ter um diálogo íntimo ao telefone.
(4) Em relação às sensações de temperatura, perceber o calor físico de alguém que toca você se sente molhado se você o percebe, e seco se você não o sente.

(4) Em relação à sensação de temperatura, quando você percebe o calor físico da outra pessoa que lhe toca, você se sente molhado ou seco. Por outro lado, o fato de nos tocarmos com nossa pele indica que estamos tão próximos um do outro que entramos em contato um com o outro.

A distância entre as pessoas no "mapa de relacionamento interpessoal", como mostrado nas correlações entre personagens em dramas de TV e desenhos animados, está diretamente relacionada com o sentido da perspectiva interpessoal.

A este respeito, pode-se dizer que o sentido de distância interpessoal e o sentido da pele compartilham uma ativação comum da região do cérebro que percebe a proximidade à distância. Pode-se dizer que a sensação de distância e a sensação de secura/molhado estão em grande parte relacionadas entre si pelas correlações: distância distante e distante = seco, e distância próxima e apegada = úmido.

Nestes casos, pode-se dizer que as pessoas que estão próximas psicologicamente e intimamente molhadas umas com as outras, se se encontram, ou se são deixadas livres, estão naturalmente inclinadas a agir fisicamente juntas, a agir como uma só, a agir em uníssono, a agir intimamente juntas, como uma conseqüência natural. (Por exemplo, dois amantes que se beijam e fazem sexo frequente e repetidamente).

Entretanto, como vivemos vidas separadas, é impossível estarmos juntos o tempo todo, portanto, às vezes não temos outra escolha senão nos separarmos um do outro. Entretanto, estamos constantemente pensando na outra pessoa e, se possível, queremos estar fisicamente juntos novamente, para estarmos próximos um do outro. Tal pseudo-adjacência imaginária à outra pessoa em um estado onde a proximidade física não pode ser realizada, uma simulação psicológica de proximidade física, é pensada para aparecer como "proximidade psicológica".

Em resumo, proximidade física e proximidade psicológica estão muito relacionadas uma com a outra, e pensa-se que pessoas que normalmente desejariam estar fisicamente próximas uma da outra o tempo todo e estar juntas, mas que estão separadas por causa de negócios ou circunstâncias inevitáveis, usam o termo "proximidade psicológica" como uma forma de compensar a falta de proximidade física, dizendo "estamos inevitavelmente separadas na situação atual, mas realmente queremos estar fisicamente próximas e unidas o tempo todo".

Alternativamente, pode-se dizer que a proximidade psicológica é o desejo e o fator motivador para alcançar a proximidade física com a outra pessoa.

Neste sentido, a proximidade física, a realização da proximidade física mútua e a proximidade, é considerada como o fator principal, enquanto a proximidade psicológica desempenha um papel secundário para compensar esta falta. Quando uma pessoa diz: "Eu quero estar (psicologicamente) próximo a essa pessoa", ela realmente quer estar fisicamente ligada à outra pessoa o tempo todo, para estar em contato com ela.

Há muitas causas psicológicas possíveis para querer estar fisicamente perto

da outra pessoa, tais como gostar de estar com a outra pessoa, ou sentir-se à vontade com a outra pessoa, e são elas que provocam a umidade na mente de alguém. Alternativamente, quanto mais pensamos que nós e a outra pessoa somos homogêneos, mais sentimos que podemos nos apegar fisicamente um ao outro e nos tornarmos um com o outro.

Por outro lado, o fato de a outra pessoa tocar, acariciar ou aderir à pele indica que a outra pessoa está perto da pele, ou está perto dela fisicamente.

Nestes aspectos, a sensação de umidade da pele e a sensação de umidade interpessoal podem ser resumidas uma com a outra da seguinte forma. A proximidade física do objeto a si mesmo, sua unidade. Sua orientação. A percepção disso.
Eles têm em comum: "Proximidade física (orientação a) = umidade (estar molhado.) Distância física = seco. O afastamento físico (orientação a) = seco.

A perspectiva interpessoal das partículas humanas no sociograma ou no diagrama de correlação interpessoal é essencialmente a mesma que a perspectiva das partículas físicas (moléculas), como o movimento das moléculas gasosas e líquidas, na medida em que incorpora a direção do afastamento físico entre as partículas (humanos).

Assim, tanto o comportamento humano quanto o movimento molecular têm em comum: "gasoso = partícula (físico)". Distanciamento mútuo = seco" e "Líquido = de partículas (físico. Podemos dizer que elas podem ser expressas em um padrão físico comum: entre afastamento = úmido.

Aqui, como no caso de passageiros em um trem de transporte coletivo lotado, proximidade física inevitável e proximidade próxima. (Molhado.) Este poderia ser o caso quando eles não estão psicologicamente relacionados uns com os outros e realmente têm um desejo seco de estar o mais distante possível um do outro.

Neste caso, assim que as portas do trem se abrem quando chegam à estação mais próxima ao seu trajeto, os passageiros do trem lotado saltam do trem em massa e se dispersam em pedaços. Em resumo, embora possam estar temporariamente próximos uns dos outros por razões de força maior, eles

acabarão por se dispersar fisicamente e se afastar voluntariamente quando forem soltos das amarras do vagão do trem (deixados livres para vaguear).

Os passageiros em um vagão de trem lotado estão em contato pele a pele uns com os outros, e embora estejam molhados nesse aspecto, é um fenômeno temporário e inevitável para eles. Em suas mentes, os passageiros se sentem desconfortáveis com o contato pele com pele e não querem que ele continue.

Molhado do contato pele com pele. (Proximidade física.) É a umidade forçada necessária para chegar ao seu local de trabalho para ganhar a vida; eles estão secos porque estão verdadeiramente orientados para o distanciamento físico. Assim, ao chegar em seu posto de destino e ganhando liberdade de ação, eles se afastam uns dos outros.

Os passageiros dos trens têm uma orientação básica para o distanciamento físico mútuo. O desejo e a motivação para essa distância física seca dos outros em torno deles pode ser descrito como distanciamento psicológico (ou distanciamento psicológico).

Se estivéssemos livres das restrições da realidade (teletrabalho, horário flexível), os edifícios de escritórios em que trabalhamos estariam concentrados no centro da cidade e seríamos forçados a ir para lá a tempo, não teríamos mais uma casa cheia. Os passageiros não embarcariam mais em um trem lotado em massa, mas deixariam uns aos outros e se deslocariam para seus destinos díspares no momento de sua escolha.

Afinal de contas, quando são deixados livres. (Quando lhes era permitido agir livremente...) Ou quando as condições (econômicas, físicas...) que restringem as ações das pessoas reais são assumidas como tendo sido dissolvidas. Quando assumimos que as pessoas têm permissão para revelar seus verdadeiros sentimentos. Dependendo se as pessoas estão fisicamente mais próximas ou mais distantes umas das outras, dependendo de qual ação elas estão dispostas a tomar, elas podem ter ou uma personalidade realmente seca (tendo uma orientação para o distanciamento físico...) ou uma personalidade molhada (tendo uma orientação para a proximidade física...) ou uma personalidade molhada (tendo uma orientação para a proximidade física), podemos dizer que, pela primeira vez, podemos ver qual delas é realmente a personalidade seca.

Assim, vendo o afastamento/proximidade psicológica (secura/ molhado) como um desejo/motivação para a realização do afastamento/proximidade física, pode-se dizer que a secura interpessoal (afastamento) e o molhado (orientação para a proximidade física) podem ser vistos pela primeira vez. Molhado (tornar-se íntimo) Molhado (tornar-se íntimo.) e seco (tornar-se distante.) no espaço físico. Molhado (estar próximo) e molhado (estar próximo) no espaço físico. e molhado (estar próximo) no espaço físico podem ser ligados um ao outro.

Um estado de livre arbítrio. (Um estado no qual é permitido agir livremente, tomar decisões independentes, agir de livre vontade. Ali, aqueles que estão em uma relação interpessoal estranha e seca não se aproximarão fisicamente como está, e aqueles que estão em uma relação psicologicamente íntima, molhada, naturalmente se tornarão fisicamente mais próximos um do outro, apegados e unidos.

O afastamento físico e a proximidade dão à pele uma sensação de secura por não contato e desprendimento, e uma umidade por contato e proximidade, respectivamente.

Assim, o afastamento interpessoal (secura) e a proximidade (umidade) resultam em afastamento físico (secura) e proximidade (umidade) um do outro sob condições que permitem às pessoas agirem livre e voluntariamente. Ela deve dar as seguintes sensações à separação da pele. (Secura.) Contato e proximidade. (Molhado.) Tal que haja uma relação de reciprocidade. Isso mostra. A umidade seca aparentemente não relacionada das relações interpessoais e a umidade seca das sensações de pele não são meramente metafóricas, mas estão de fato intimamente ligadas desta forma.

(c) 2005 Publicado pela primeira vez em 2005

Sobre a relação entre personalidades secas e molhadas e a velocidade e direção da ação

2008.03Primeiro publicado.

Um exame detalhado da relação entre a secura e a umidade da personalidade humana e da personalidade e a velocidade e direção do comportamento humano. Constatou-se que o comportamento é sentido como seco quando a ação é o equivalente ao movimento gaseo-molecular e quando sai em alta velocidade, e como molhado quando é o equivalente ao movimento líquido-molecular e quando é abordado em baixa velocidade. Isto não é verdade apenas para os seres humanos, mas também para objetos e materiais em geral.

Fizemos uma pesquisa na web para determinar quais aspectos dos padrões de movimento molecular de gás e líquido são percebidos como secos e molhados em termos de personalidade. A velocidade do movimento das partículas (lento e rápido) e a direção (aproximando-se e saindo, respectivamente) foram variadas em quatro filmes diferentes. Os participantes foram convidados a classificar o grau em que o movimento das partículas era percebido como seco ou úmido em termos de seu comportamento interpessoal pessoal em cada filme. Os resultados mostraram que quando as partículas nos filmes eram percebidas como indivíduos, elas eram percebidas como tendo personalidades secas e molhadas quando se afastavam das outras. Os resultados mostraram que quando o indivíduo era visto como um indivíduo no filme, era percebido como uma personalidade seca quando o indivíduo se afastava dos outros, e como uma personalidade molhada quando o indivíduo se aproximava deles.

Problema e Objetivo.

Foi recentemente demonstrado que existe uma ligação entre a secura e a umidade da personalidade humana e os padrões de movimento molecular de gases e líquidos. Otsuka (2008) focalizou o fato de que os gases físicos dão aos humanos uma sensação seca e os líquidos nos dão uma sensação de umidade, e quando simulações do movimento molecular do gás foram observadas como se fossem movimentos humanos, o movimento de cada molécula foi percebido como uma personalidade seca quando era semelhante ao humano, enquanto que o Nós confirmamos através de questionários que o movimento de cada molécula é percebido como uma personalidade úmida quando comparado a um ser humano. Em outras palavras, confirmamos que a personalidade de uma pessoa que se comporta da mesma forma que o padrão de movimento gás-molecular é percebida como seca, enquanto a personalidade de uma pessoa que se comporta da mesma forma que o padrão de movimento líquido-molecular é percebida como molhada.

Entretanto, ainda não está claro quais aspectos de tais padrões de movimento molecular de gás e líquido são percebidos como secos ou molhados em personalidades humanas.

De acordo com o Dicionário de Física (1992), as moléculas de gás têm uma grande energia cinética, de modo que cada molécula é livre para voar, sacudindo a força gravitacional (força intermolecular) exercida uma sobre a outra, e se não estiver confinada a um recipiente, o volume se expandirá de qualquer forma. Em contraste, diz-se que as moléculas líquidas têm forças de atração intermoleculares (forças intermoleculares) agindo umas sobre as outras, o que lhes permite mudar livremente de forma e mover-se, mantendo um volume constante.

Por outro lado, as simulações de dinâmica molecular da Ikeuchi (2002) de moléculas de gás e líquidas mostram que, no caso do gás, cada molécula é livre para se mover individualmente em alta velocidade, mas, no caso do líquido, cada molécula se cola, forma um grupo e se move lentamente em baixa velocidade.

Do exposto acima, pode-se concluir que as moléculas de gás e líquido diferem pelo menos nos seguintes aspectos de seu movimento.

(1) A velocidade de movimento é diferente. A energia cinética das moléculas é maior para as moléculas de gás e menor para as moléculas líquidas. A energia cinética é expressa como o produto da massa da molécula e sua velocidade, e se as massas de cada molécula estivessem alinhadas a um nível constante em prol da unificação, as moléculas de gás teriam uma velocidade alta e as moléculas líquidas teriam uma velocidade baixa.

(2) Diferentes direções de movimento. A força gravitacional de atração (força intermolecular), que atua para atrair e aproximar as moléculas umas das outras, raramente funciona sobre as moléculas de gás. Como resultado, as moléculas de gás se dispersam umas das outras. Como resultado, o gás se expande em volume.
Em contraste, as moléculas líquidas estão mais próximas umas das outras e não se difundem por causa da atração (força intermolecular) entre elas. Como resultado, o volume do líquido permanece constante e deforma-se livremente, mas não se expande. Em resumo, na direção do movimento, as moléculas de gás se afastam umas das outras, enquanto as moléculas líquidas se aproximam umas das outras.

Se esta diferença entre o movimento de moléculas de gás e moléculas líquidas estiver relacionada à diferença entre personalidades secas e molhadas em humanos, as seguintes são possíveis explicações para personalidades humanas: A diferença na velocidade de ação das moléculas de gás e de líquido.

(1) Em termos de velocidade de ação, uma pessoa que prefere se mover em altas velocidades, como as moléculas de gás, é percebida como tendo uma personalidade seca. Em termos de direção de ação, as pessoas que preferem se mover em alta velocidade, como no caso das moléculas líquidas, são percebidas como tendo uma personalidade úmida.

(2) Em termos de direção de ação, as pessoas que preferem se afastar umas das outras, como no caso das moléculas de gás, são percebidas como tendo uma personalidade seca. Por outro lado, aqueles que preferem se aproximar uns dos outros, como as moléculas líquidas, são percebidos como tendo personalidades molhadas.
As idéias acima devem ser resumidas em uma tabela, como mostra a Tabela

1.

Se esta idéia estiver correta, as personalidades secas e molhadas dos seres humanos são pelo menos tão suscetíveis de serem afetadas pela velocidade de ação (rápida - lenta) e a direção de ação (longe - se aproximando.) Isto pode ser explicado por dois fatores: quando as pessoas se movem rapidamente e se afastam umas das outras, suas personalidades podem se sentir secas, e quando se movem lentamente e mais próximas umas das outras, suas personalidades podem se sentir molhadas.

Para testar esta hipótese, mostramos aos participantes filmes simulados de movimento de partículas em que a velocidade e a direção do movimento das partículas foram ajustadas para determinar o quão seco ou úmido o movimento das partículas se sentiria se fossem comparadas ao movimento de uma pessoa, respectivamente.

O procedimento de análise foi baseado nos seguintes parâmetros: velocidade (baixa velocidade - alta velocidade), direção do movimento (aproximando-se ou afastando-se da partícula), e direção do movimento (aproximando-se ou afastando-se da partícula). Movendo-se para longe), e umidade (molhado-seco). e umidade (molhado-seco), e para coletar dados para a análise de variância por três fatores.

Decidimos coletar dados para este fim analisando a variância com base em três fatores: velocidade (lenta - rápida), direção de ação (aproximação - distância). A razão pela qual decidimos combinar os três fatores velocidade comportamental (baixa velocidade - alta velocidade), direção de ação (aproximação e saída), e direção de ação (aproximação e saída) como as condições da pesquisa, em vez de realizar a pesquisa para cada fator separadamente, é porque decidimos coletar dados sobre os três fatores seguintes: velocidade comportamental (baixa velocidade - alta velocidade), direção de ação (aproximação e saída), e direção de ação (aproximação e saída). -saída). O motivo pelo qual escolhemos combiná-los como condições do estudo é verificar se existe uma interação entre a velocidade (lenta - rápida) e a direção de ação (aproximação - saída).

Um projeto com três fatores dentro dos assuntos foi adotado como o projeto experimental. O desenho dentro dos assuntos foi adotado para que as

diferenças de dados entre as diferentes condições dentro da mesma pesquisa pudessem ser efetivamente comparadas entre os participantes.

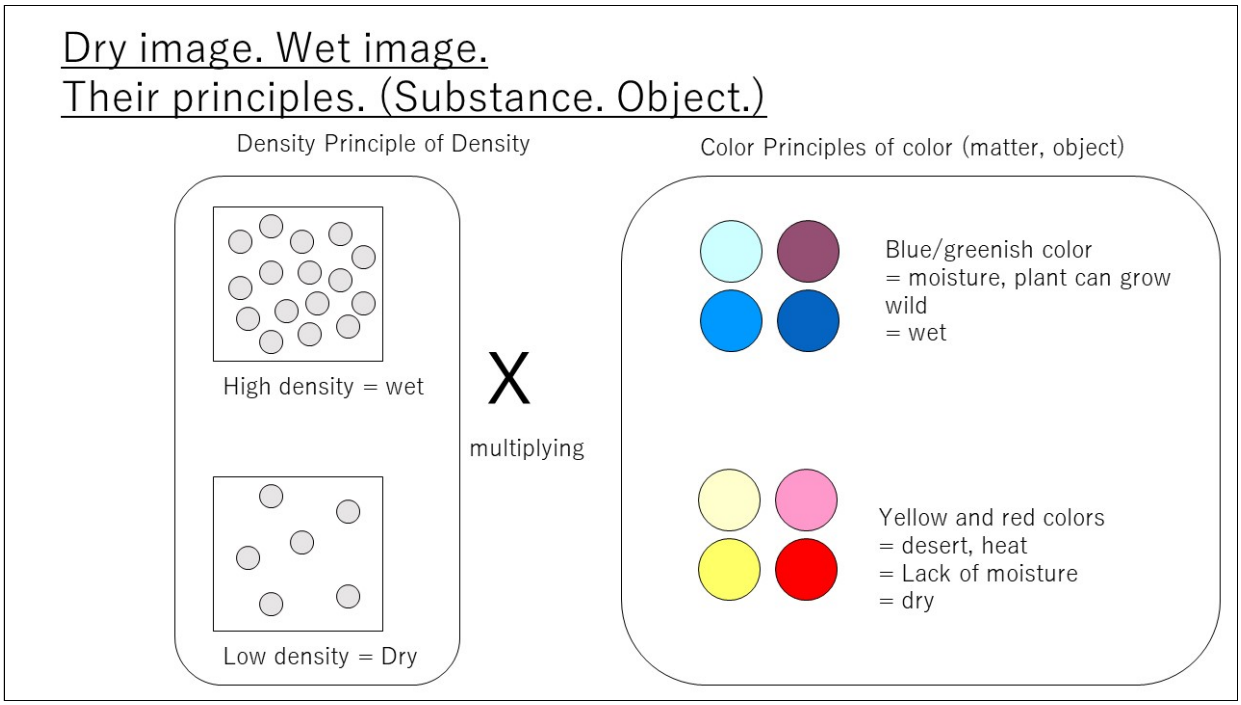
(Para mais detalhes sobre o conteúdo do acima, veja a seção Materiais.

Dry Image, Wet Image.

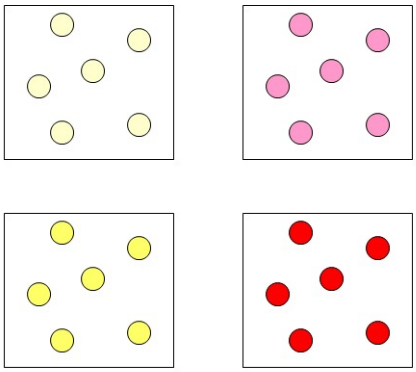
-da perspectiva da cor e densidade

2008.08 Publicado pela primeira vez.

Objetos e materiais podem parecer secos ou úmidos, dependendo de sua cor e densidade, respectivamente. Tentei resumir as diferenças nas imagens de quando os objetos aparecem secos ou molhados. Também abordei algumas das diferenças em relação ao caso do caráter humano.



Dry image (matter/object)

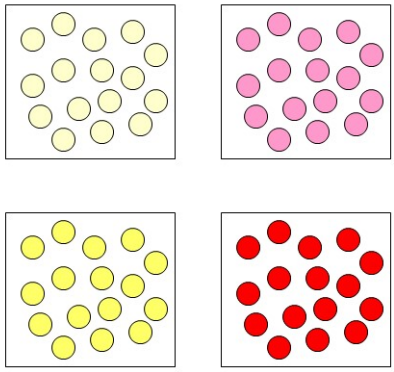


Low density
= Dry

x

Yellow and red colors
= desert, heat
= Lack of moisture
= dry

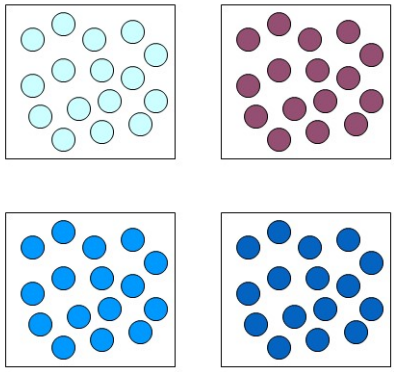
Dry Image. (Matter. Object.) Conflict Hypothesis.



Yellow/red color.
= Desert. Heat.
= Lack of moisture.
= Dry.

The higher the density, the more the dryness and burning sensation is visually emphasized.
The result.
Does higher density improve dryness more than lower density?

Wet image (matter/object)



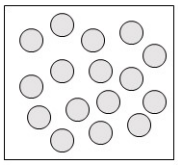
High density.
= Wet.

x

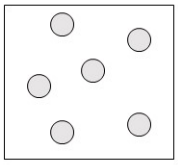
Blue/greenish colors.
= Moisture.
= Wet.

Dry image. Wet image.
The principle of them. (Human character.)

Principle of Density



High density = wet

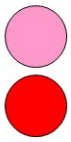


Low density = Dry

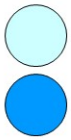
X

multiplying

Principle of color (human character)

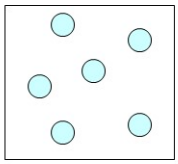


Reddish color.
= Warmth of skin. Blood.
= Wet.



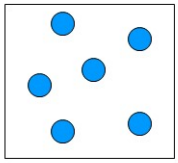
Light blue and blueish colors.
= Coldness. Lack of skin warmth.
= Dry.

Dry image (human character)



Low density = Dry

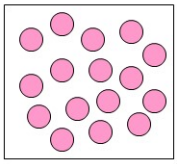
x



Light blue and blueish colors.
= Coldness. (Lack of skin warmth.)
= Dry.

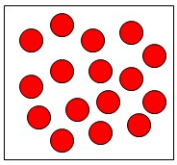
60

Wet image (human character)



High density = wet

x



Reddish color.
= Warmth of skin. Blood.
= Wet.

61

Os objetos, materiais parecem secos ou molhados, dependendo de sua cor e

densidade, respectivamente.

Quando um objeto ou material é de baixa densidade, amarelo ou vermelho, é percebido como uma imagem seca, que é percebida como seca e seca.
Quando a densidade é baixa, o espaço entre os pontos distribuídos é aberto, assim como no caso de moléculas de gás, de modo que a imagem aparece seca.
A cor amarela nos lembra os desertos sem água e a luz solar que evapora e seca a água, enquanto a cor vermelha nos lembra o calor e a luz solar que evapora e seca a água.
Entretanto, também é possível ter uma visão oposta da secura, tal como uma maior densidade das cores amarela e vermelha enfatizará visualmente a secura e a sensação de ardor, melhorando assim a secura da imagem em comparação a uma menor densidade.

Por outro lado, se o objeto ou material for denso, de azul claro a azul ou esverdeado, ele pode ser percebido como uma imagem molhada, que é percebida como molhada e úmida.
Quando a densidade é alta, os objetos e materiais são distribuídos próximos uns dos outros, assim como moléculas líquidas, e assim a imagem é percebida como molhada.
A cor azul claro a azul é associada à água líquida, e a cor verde é associada à cor das folhas de uma planta que cresce onde há água, e portanto com a presença de água, e assim a imagem é percebida como molhada.

Por outro lado, em termos de caráter humano.
Baixa densidade e azul claro a azul claro é percebida como seca e é percebida como uma imagem seca.
Isto é pensado porque quando a densidade é baixa, há uma lacuna entre as pessoas, e elas não podem sentir o calor do calor do corpo dos outros sobre sua pele e sentir uma corrente de ar fria.
A razão pela qual a cor azul claro a azul é seca é porque a cor azul claro a azul claro nos lembra a água fria e não podemos sentir o calor do calor do corpo dos outros sobre nossa pele e sentir frio.

Pensa-se que a alta densidade e a cor vermelha é percebida como molhada e é percebida como uma imagem molhada.
Pensa-se que isto acontece porque quando a densidade é alta, as pessoas podem sentir o calor do calor corporal das outras pessoas sobre sua pele porque estão próximas umas das outras.
Além disso, pensa-se que a cor vermelha está molhada porque a cor vermelha está associada ao sangue e ao calor do corpo dos outros, para que possamos sentir o calor do corpo dos outros em nossa pele e sentir o sangue dos outros próximos a nós.

Isto sugere que há uma inversão da secura e umidade das imagens de bens, objetos e personalidade humana no que diz respeito à cor.
Nos bens e objetos materiais, a cor vermelha é seca, enquanto que na personalidade humana é molhada.
Em bens e objetos, o azul claro é molhado, enquanto que na personalidade humana é seco.

No caso de um vídeo, por velocidade, porque em alta velocidade se sente seco, e em baixa velocidade se sente molhado.

A representação de imagens secas e molhadas por imagens em movimento é.

No caso de materiais e objetos, eles são.
Baixa densidade (quando estão separados um do outro)
Alta densidade (próximo um do outro)

No caso da personalidade humana.
Baixa densidade (separação entre si).
Alta densidade (proximidade um do outro).

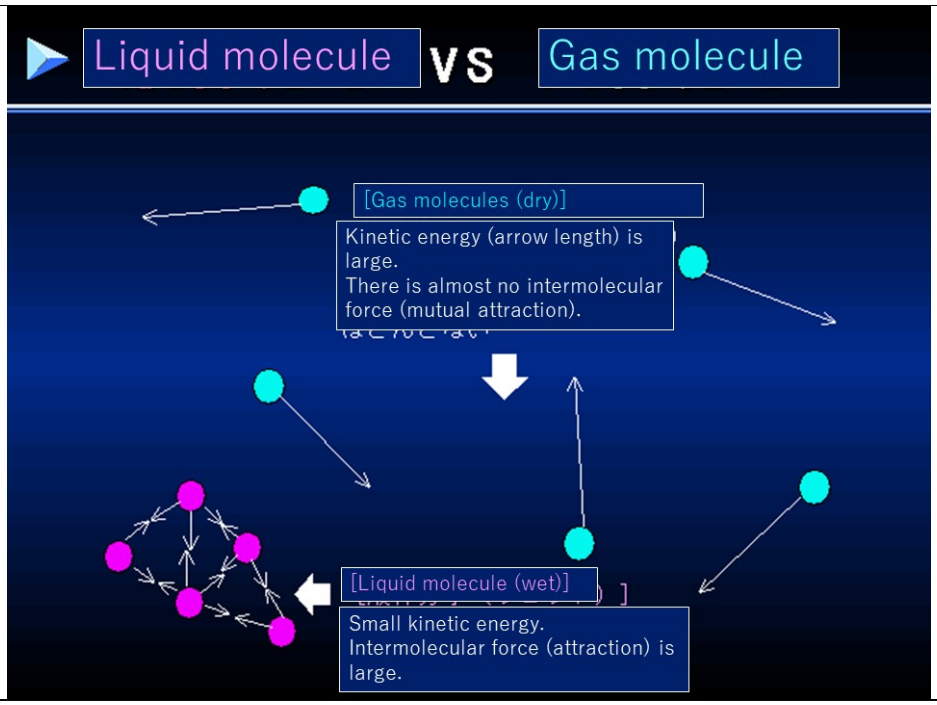
Baixa densidade (estar longe um do outro) ・Low densidade (estar perto um do outro)

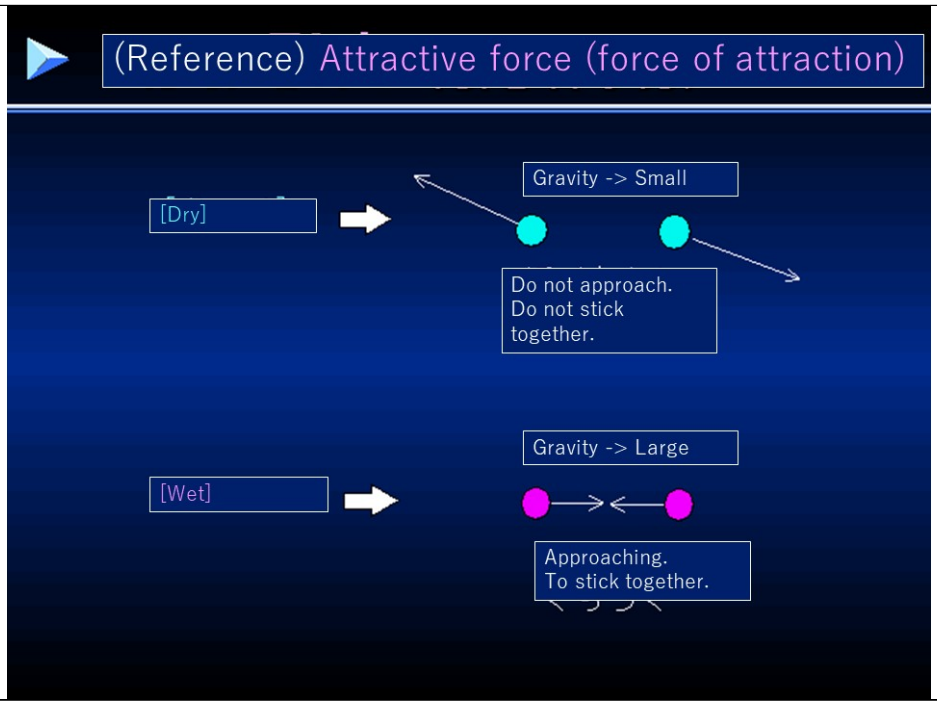
2005-2008 Publicado pela primeira vez.

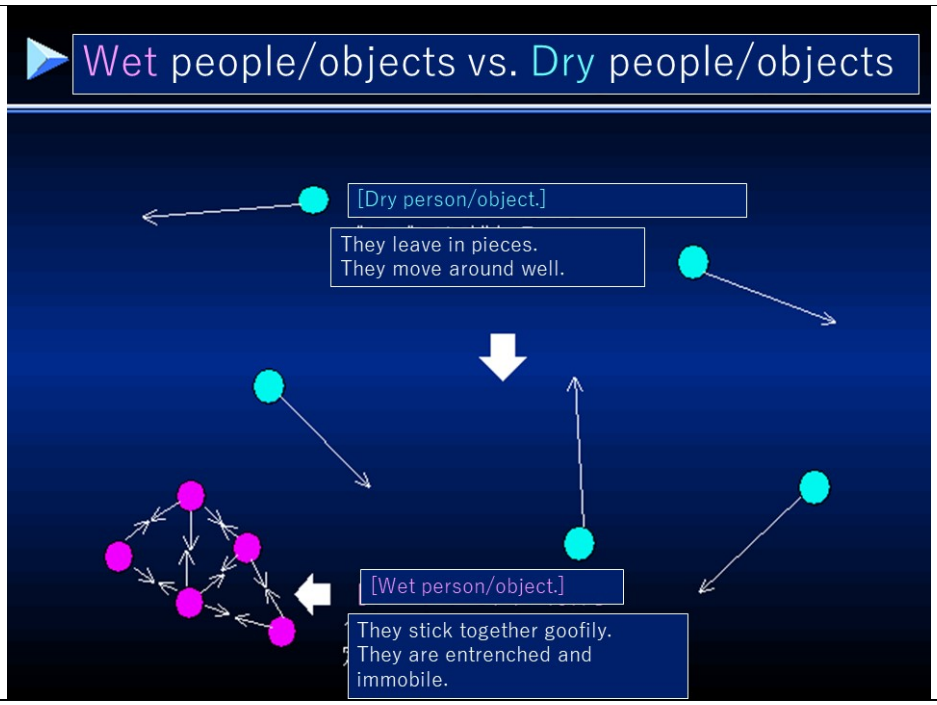
[Sobre caráter e atitude].

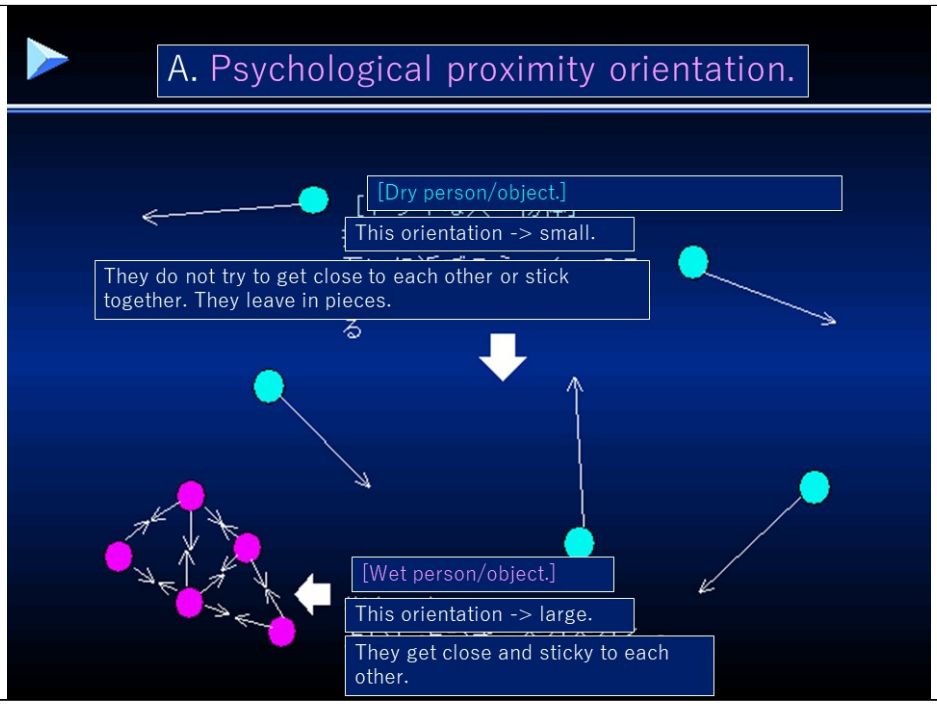
Em padrões de comportamento seco e úmido - diagrama OHP

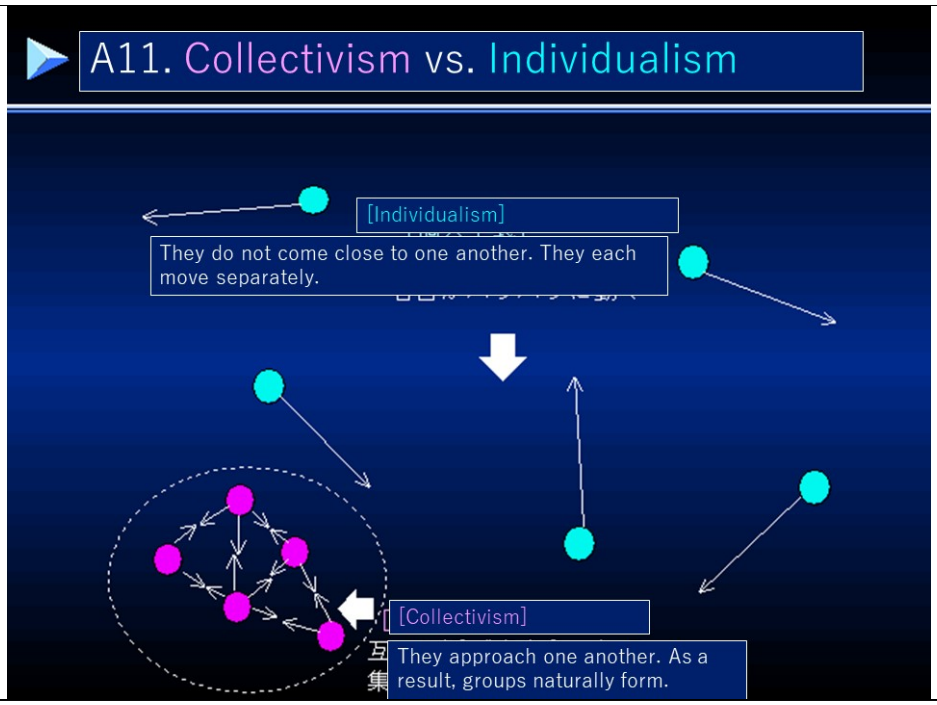
(c)1999.9-2003.5First published

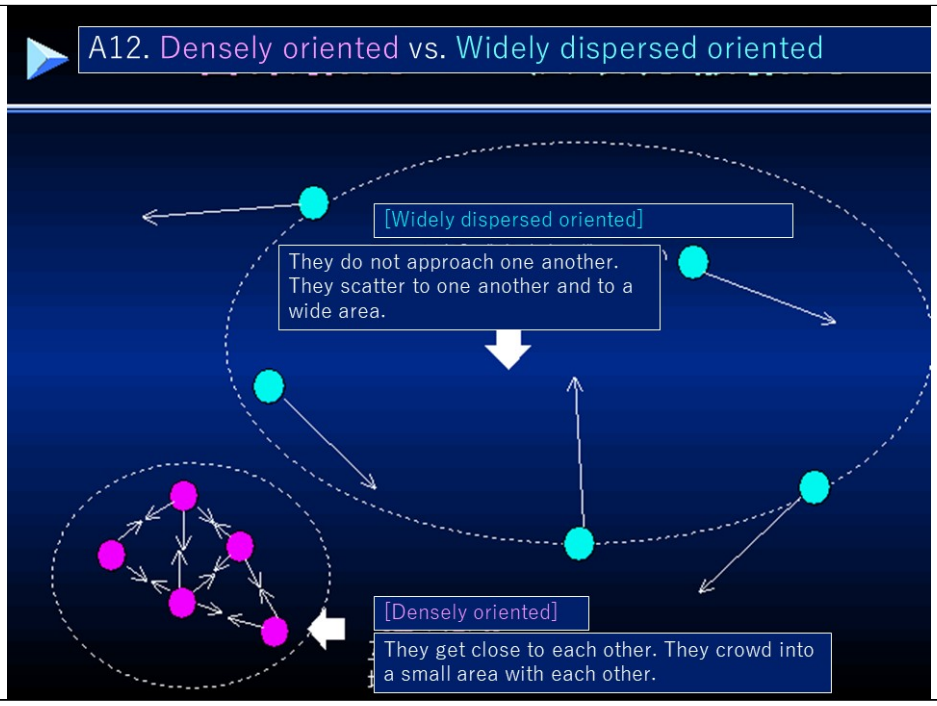

Liquid molecule
vs
Gas molecule
[Gas molecules (dry)]
Kinetic energy (arrow length) is large.
There is almost no intermolecular force (mutual attraction).
[Liquid molecule (wet)]
Small kinetic energy.
Intermolecular force (attraction) is large.

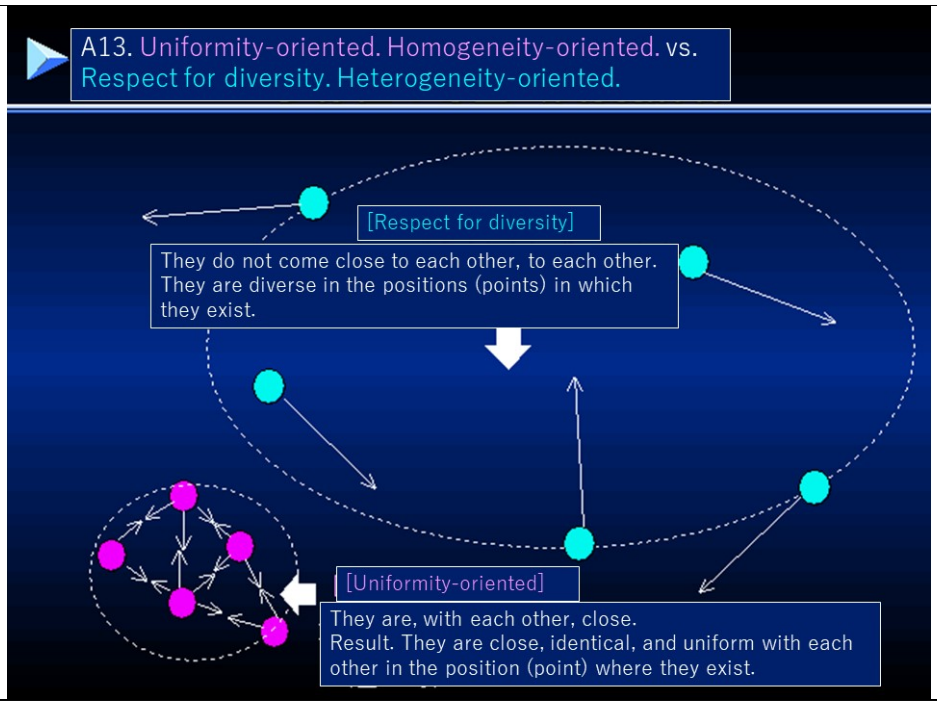

(Reference) Attractive force (force of attraction)
[Dry]
Gravity -> Small
Do not approach.
Do not stick together.
[Wet]
Gravity -> Large
Approaching.
To stick together.

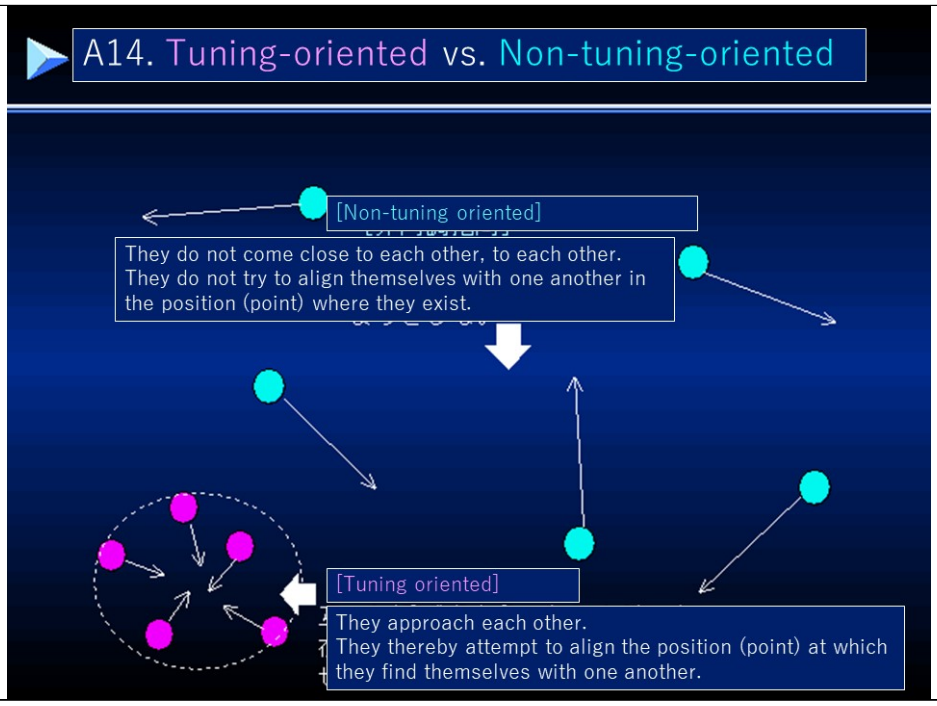

Wet people/objects vs. Dry people/objects
[Dry person/object.]
They leave in pieces.
They move around well.
[Wet person/object.]
They stick together goofily.
They are entrenched and immobile.

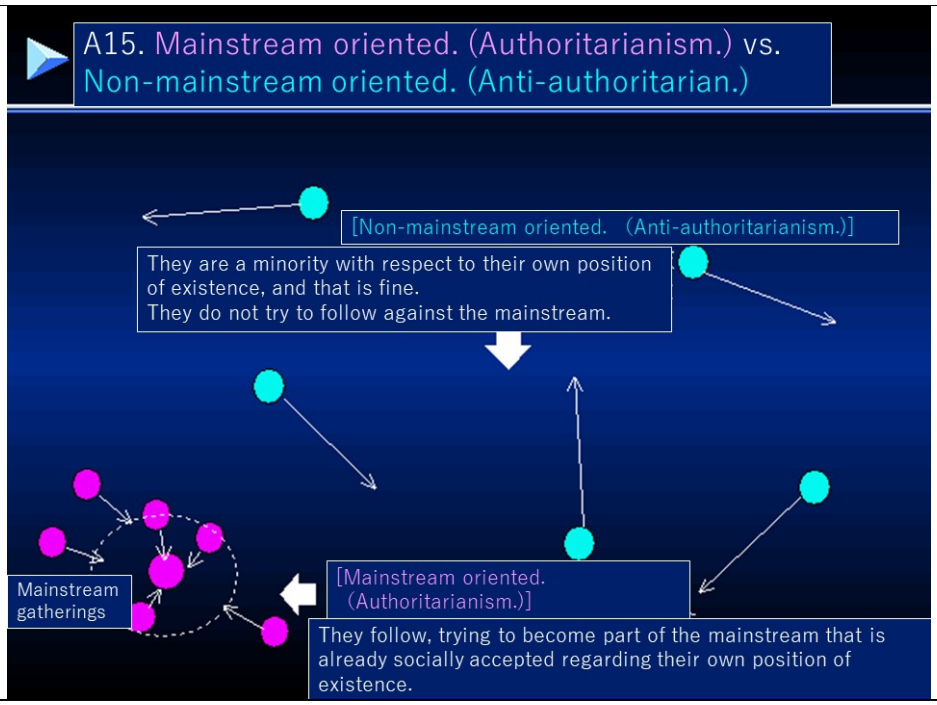

A. Psychological proximity orientation.
[Dry person/object.]
This orientation -> small.
They do not try to get close to each other or stick together. They leave in pieces.
[Wet person/object.]
This orientation -> large.
They get close and sticky to each other.

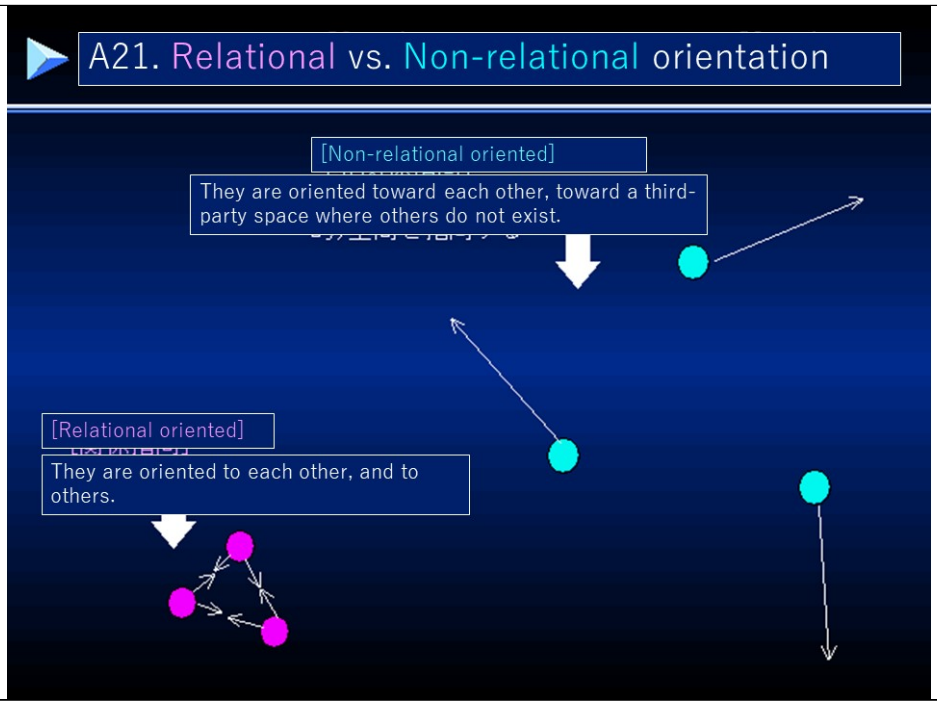

A11. Collectivism vs. Individualism
[Individualism]
They do not come close to one another. They each move separately.
[Collectivism]
They approach one another. As a result, groups naturally form.

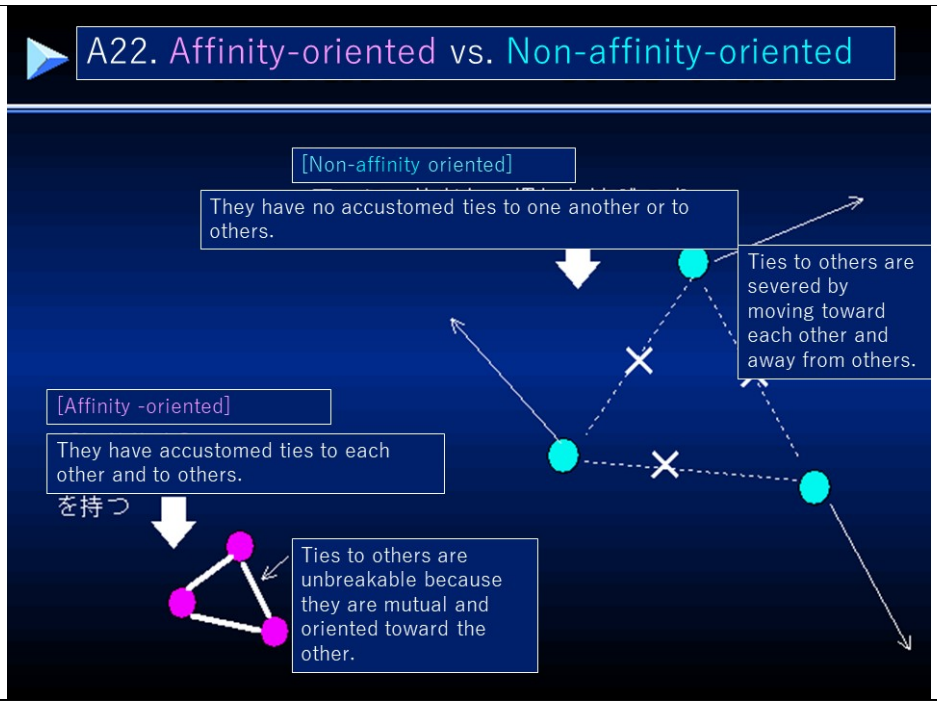

A12. Densely oriented vs. Widely dispersed oriented
[Widely dispersed oriented]
They do not approach one another. They scatter to one another and to a wide area.
[Densely oriented]
They get close to each other. They crowd into a small area with each other.

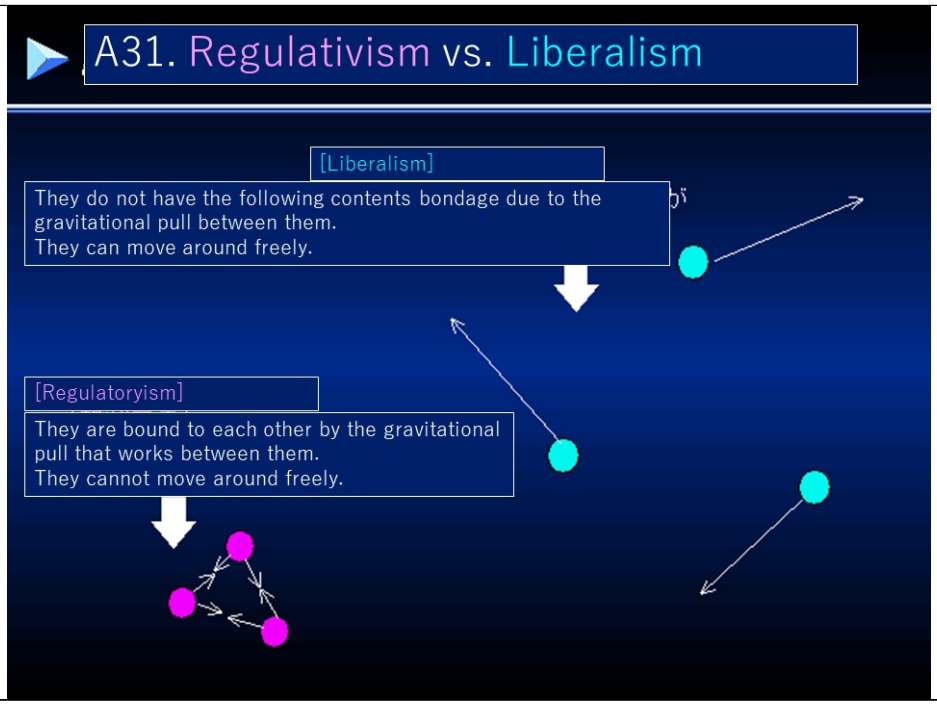

A13. Uniformity-oriented. Homogeneity-oriented. vs.
Respect for diversity. Heterogeneity-oriented.
[Respect for diversity]
They do not come close to each other, to each other.
They are diverse in the positions (points) in which they exist.
[Uniformity-oriented]
They are, with each other, close.
Result. They are close, identical, and uniform with each other in the position (point) where they exist.

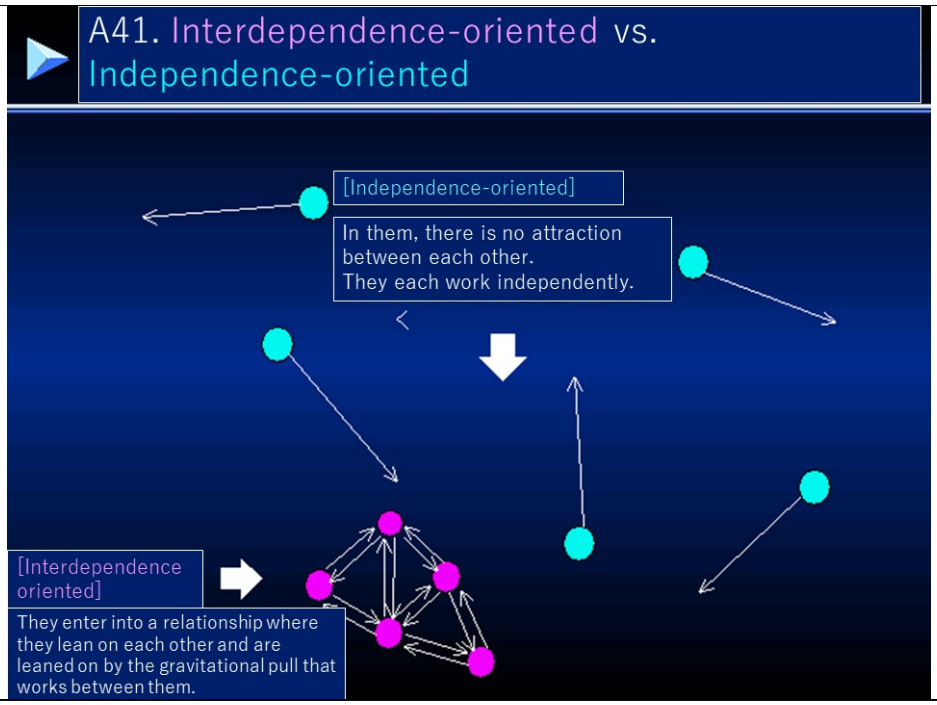

A14. Tuning-oriented vs. Non-tuning-oriented
[Non-tuning oriented]
They do not come close to each other, to each other.
They do not try to align themselves with one another in the position (point) where they exist.
[Tuning oriented]
They approach each other.
They thereby attempt to align the position (point) at which they find themselves with one another.

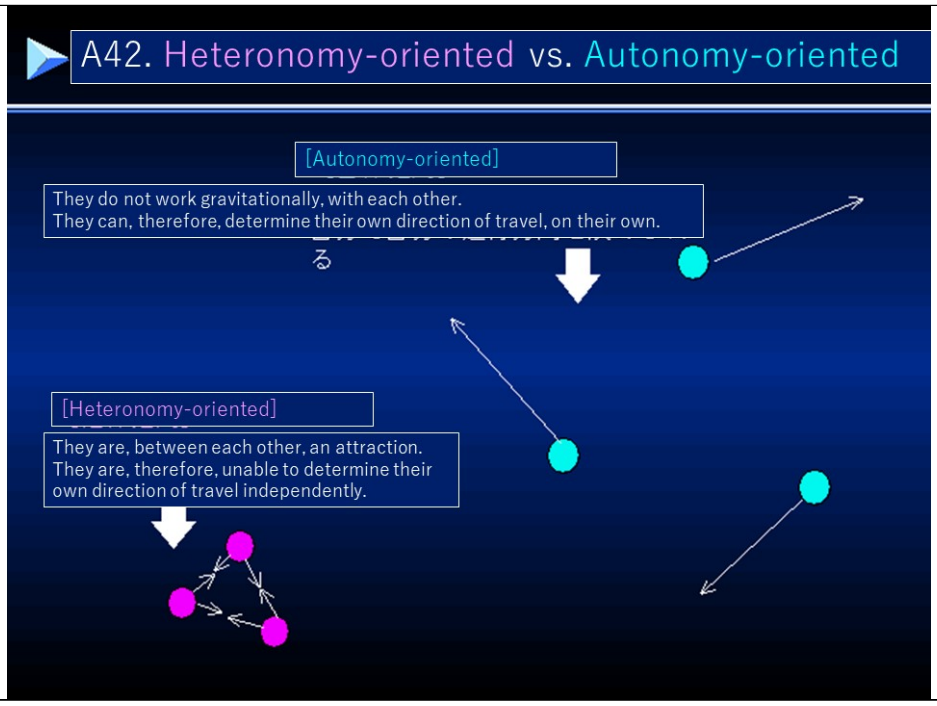

A15. Mainstream oriented. (Authoritarianism.) vs. Non-mainstream oriented. (Anti-authoritarian.)
[Non-mainstream oriented. (Anti-authoritarianism.)]
They are a minority with respect to their own position of existence, and that is fine.
They do not try to follow against the mainstream.
Mainstream gatherings
[Mainstream oriented. (Authoritarianism.)]
They follow, trying to become part of the mainstream that is already socially accepted regarding their own position of existence.

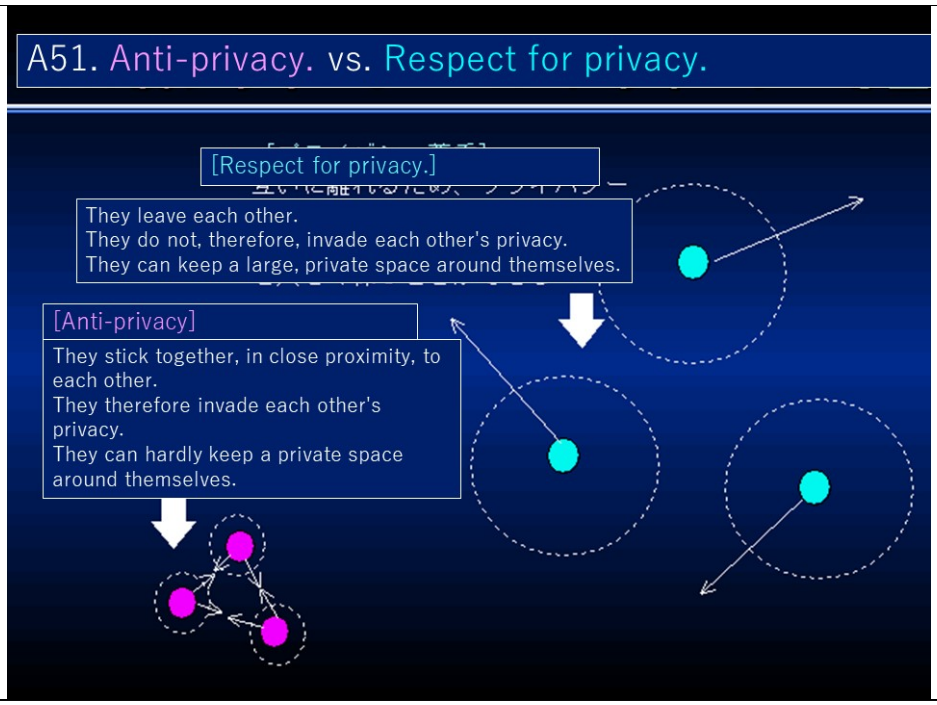

A21. Relational vs. Non-relational orientation
[Non-relational oriented]
They are oriented toward each other, toward a third-party space where others do not exist.
[Relational oriented]
They are oriented to each other, and to others.

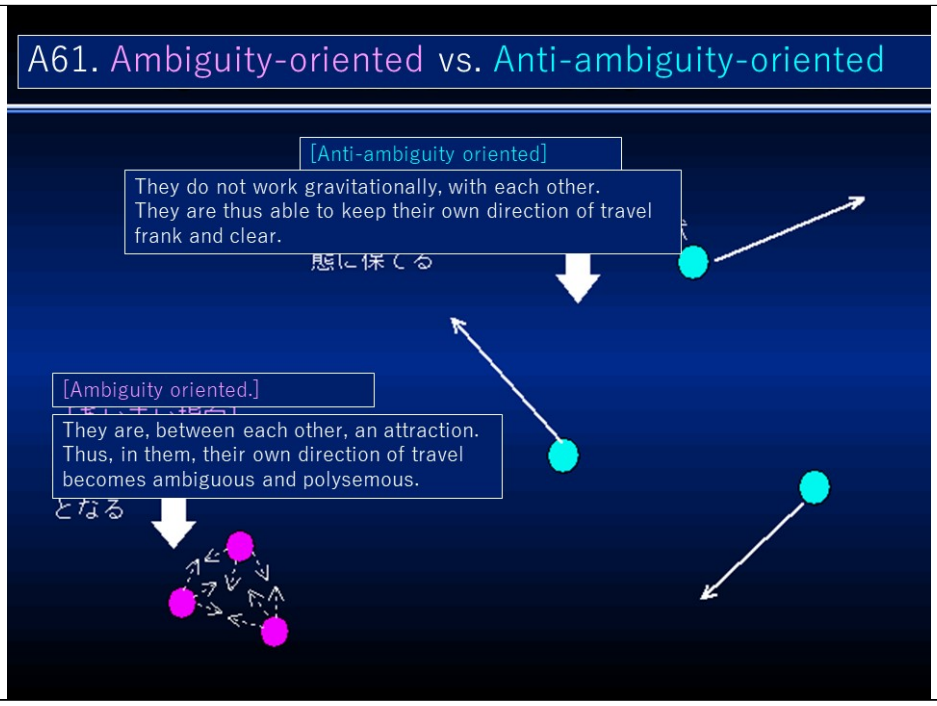

A22. Affinity-oriented vs. Non-affinity-oriented
[Non-affinity oriented]
They have no accustomed ties to one another or to others.
Ties to others are severed by moving toward each other and away from others.
[Affinity -oriented]
They have accustomed ties to each other and to others.
を持つ
Ties to others are unbreakable because they are mutual and oriented toward the other.

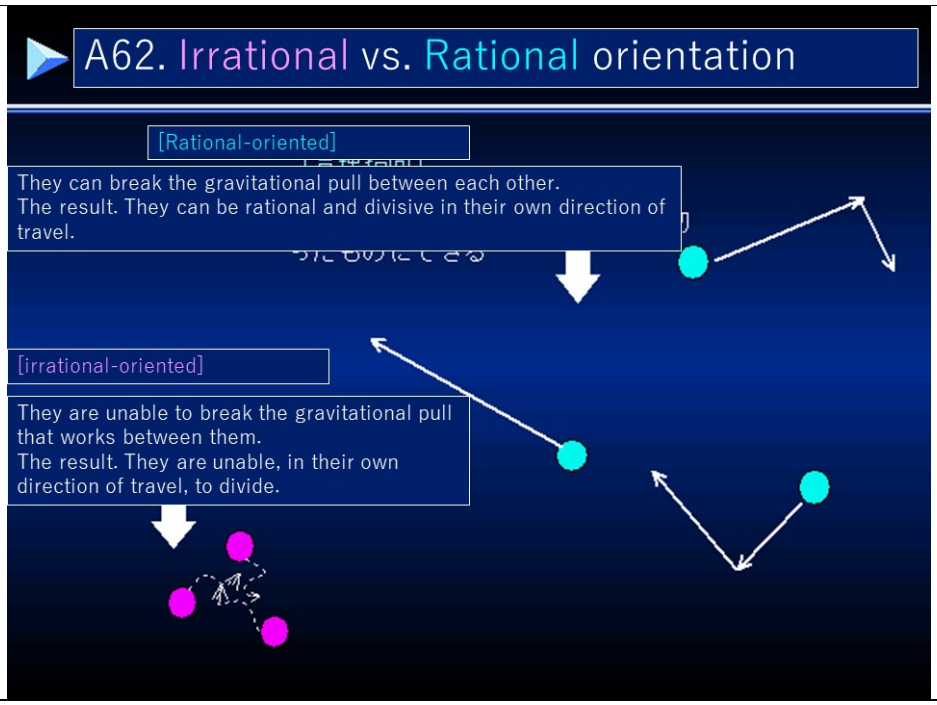

A31. Regulativism vs. Liberalism
[Liberalism]
They do not have the following contents bondage due to the gravitational pull between them.
They can move around freely.
[Regulatoryism]
They are bound to each other by the gravitational pull that works between them.
They cannot move around freely.

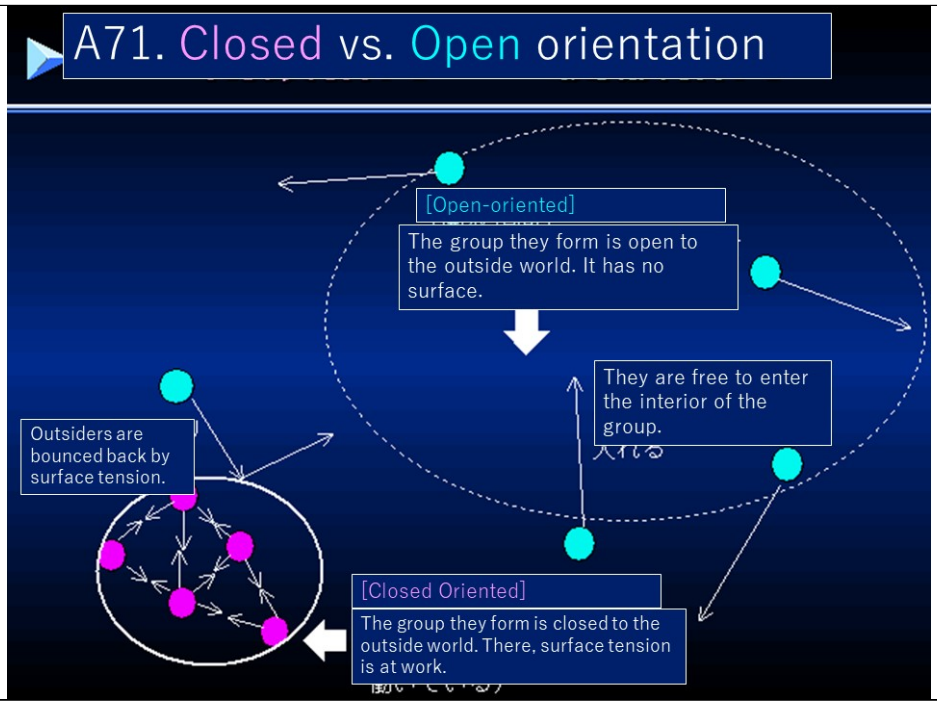

A41. Interdependence-oriented vs. Independence-oriented
[Independence-oriented]
In them, there is no attraction between each other.
They each work independently.
[Interdependence oriented]
They enter into a relationship where they lean on each other and are leaned on by the gravitational pull that works between them.

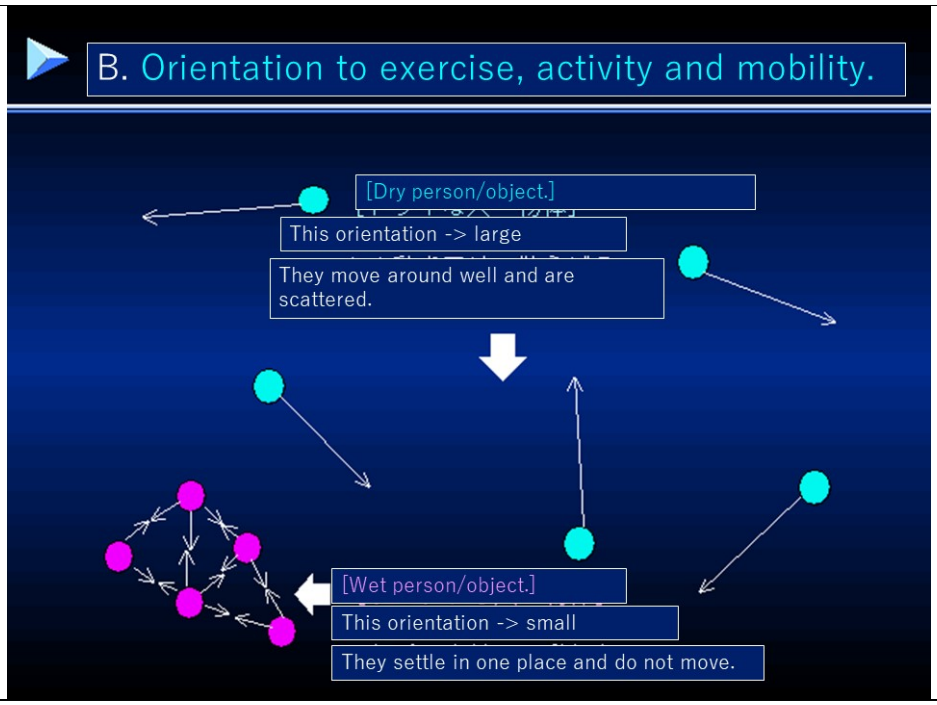

A42. Heteronomy-oriented vs. Autonomy-oriented
[Autonomy-oriented]
They do not work gravitationally, with each other.
They can, therefore, determine their own direction of travel, on their own.
[Heteronomy-oriented]
They are, between each other, an attraction.
They are, therefore, unable to determine their own direction of travel independently.

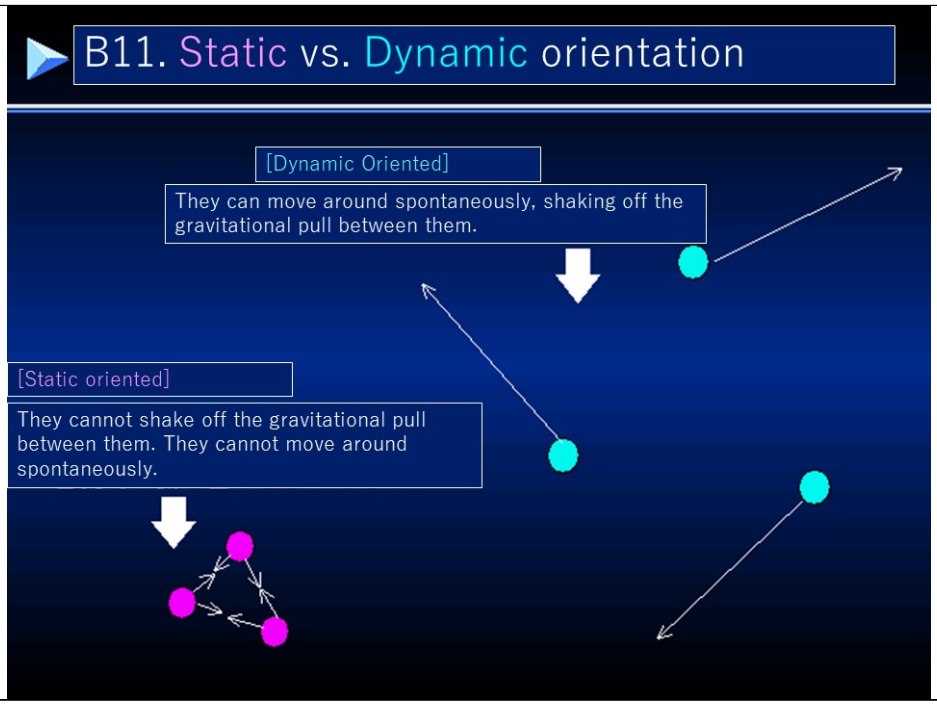

A51. Anti-privacy. vs. Respect for privacy.
[Respect for privacy.]
They leave each other.
They do not, therefore, invade each other's privacy.
They can keep a large, private space around themselves.
[Anti-privacy]
They stick together, in close proximity, to each other.
They therefore invade each other's privacy.
They can hardly keep a private space around themselves.

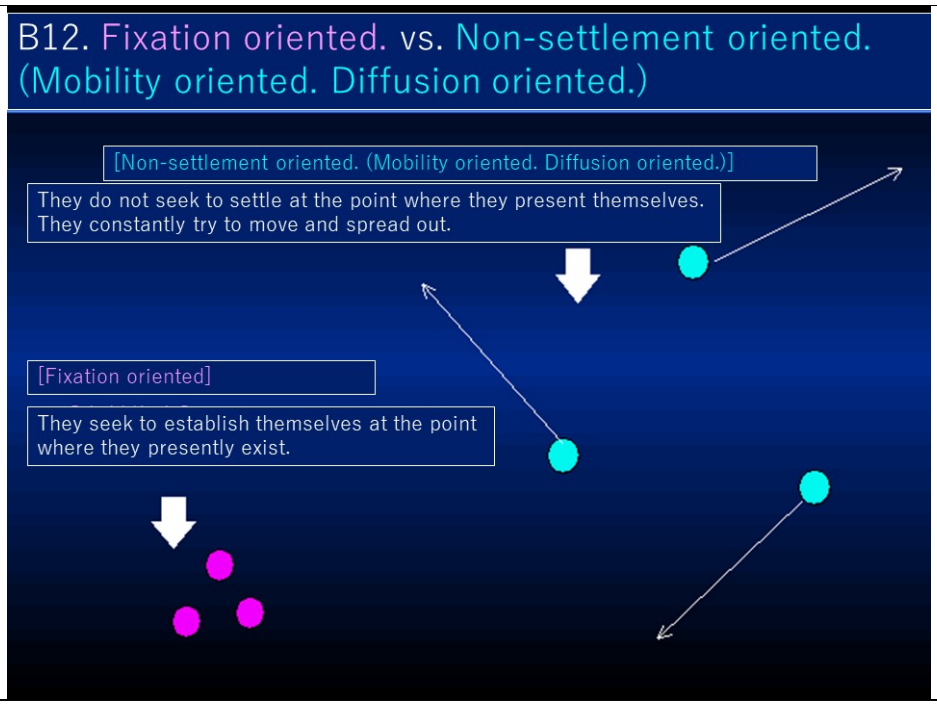

A61. Ambiguity-oriented vs. Anti-ambiguity-oriented
[Anti-ambiguity oriented]
They do not work gravitationally, with each other.
They are thus able to keep their own direction of travel frank and clear.
[Ambiguity oriented.]
They are, between each other, an attraction.
Thus, in them, their own direction of travel becomes ambiguous and polysemous.
となる

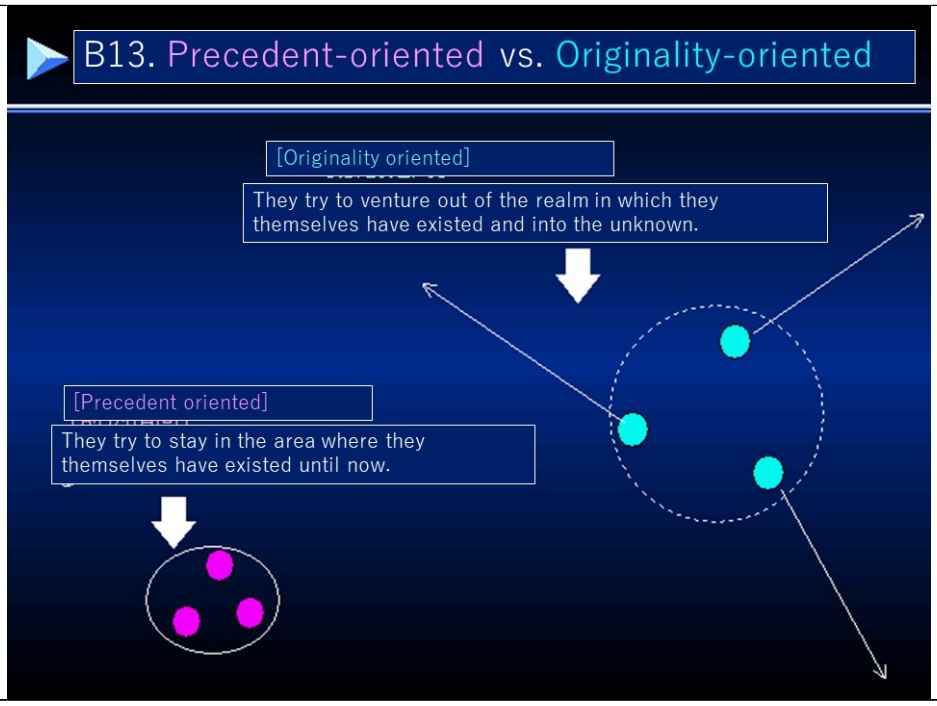

A62. Irrational vs. Rational orientation
[Rational-oriented]
They can break the gravitational pull between each other.
The result. They can be rational and divisive in their own direction of travel.
[irrational-oriented]
They are unable to break the gravitational pull that works between them.
The result. They are unable, in their own direction of travel, to divide.


A71. Closed vs. Open orientation
[Open-oriented]
The group they form is open to the outside world. It has no surface.
They are free to enter the interior of the group.
Outsiders are bounced back by surface tension.
[Closed Oriented]
The group they form is closed to the outside world. There, surface tension is at work.


B. Orientation to exercise, activity and mobility.
[Dry person/object.]
This orientation -> large
They move around well and are scattered.
[Wet person/object.]
This orientation -> small
They settle in one place and do not move.


B11. Static vs. Dynamic orientation
[Dynamic Oriented]
They can move around spontaneously, shaking off the gravitational pull between them.
[Static oriented]
They cannot shake off the gravitational pull between them. They cannot move around spontaneously.





(c)1999-2003 Publicado pela primeira vez

Como ser uma Personalidade em seco úmido.

Publicado pela primeira vez em 2000-2003

Se você estiver tentando ser uma pessoa seca ou molhada, é recomendável que você tente adotar a seguinte atitude diariamente.

Tabela_11

Classificação e descrição detalhada dos padrões de comportamento seco e úmido

(c)1999.7 - 2005.2 Publicado pela primeira vez

Os estilos de comportamentos interpessoais extraídos pelo autor, que se supõe cavalgarem sobre a dimensão seca e úmida, podem ser classificados como mostra a tabela a seguir.

Tabela_12

Na seção seguinte, explicarei em detalhes que padrões específicos de comportamento humano estão relacionados com a umidade seca, com base nos resultados da discussão acima. Os detalhes dos modos de comportamento seco/molhado são dados em poucas palavras, incluindo como eles podem ser explicados pela presença ou ausência de atividade/mobilidade e a força da orientação de proximidade psicológica.

● A. Orientação de proximidade psicológica (molhado) - orientação de não proximidade (seco)
Estar psicologicamente próximo de outra pessoa. (Para fechar a distância.) Relacionado com a força da orientação para ficar junto e não tentar se afastar.

A1: Identificação e uniformização da posição psicológica com outras (molhado) - diferença e diferenciação (seco)
Há uma dimensão sobre se tentamos ou não, psicologicamente, ir ou nos reunir onde outros estão. Ou seja, para estarmos psicologicamente próximos dos outros, é necessário ocupar o mesmo lugar (posição psicológica) que os outros, e por isso as pessoas formam grupos, se aglomeram e se engajam em um comportamento sincronizado.

○A1.1 Coletivismo (molhado) - Individualismo (seco)

Tabela_13

Descrição.

Em um estado de atração psicológica, a idéia de proximidade psicológica com os outros, com cada indivíduo, os indivíduos fazem coesão uns com os outros ao se apegarem uns aos outros. Para se unirem como um só. (Preferir.) Aproximar-se psicologicamente um do outro. Isto faz com que cada pessoa se apegue psicologicamente e se una e se funda uns com os outros em um grupo ou associação. Uma vez apegados uns aos outros e formando um grupo, eles se atraem e têm o poder de coexistir, e todos tentam ficar juntos. Tentam formar um grupo e manter a coesão uns com os outros e negam as forças que tentam dividir o grupo. Dentro desses grupos, as forças que mantêm as pessoas juntas (coesão grupal) estão trabalhando e tentam permanecer juntas como um grupo ou associação, e consideram o movimento do grupo como um todo mais importante do que seus próprios movimentos individuais. Isto leva a uma tentativa de colocar os interesses do grupo como um todo à frente dos interesses do indivíduo. O indivíduo dentro tenta ir sozinho para fora. (tentando se separar.) E as forças que trabalham na direção oposta tentam puxá-los de volta para dentro do grupo. Assim, se reunir-se e tentar mover-se como um grupo é chamado de coletivismo, o coletivismo é um modo de ação molhado na medida em que é orientado para a proximidade psicológica e a coesão uns com os outros.

Por outro lado, se a idéia de proximidade não funcionar bem para cada indivíduo, eles não se aproximarão uns dos outros, mas tentarão permanecer separados e separados uns dos outros. Tentando se afastar uns dos outros individualmente, um a um. Portanto, grupos e associações não surgem naturalmente, a menos que tenham um propósito. Eles não têm medo de romper um grupo uma vez formado. Os indivíduos podem se mover livremente sozinhos (sozinhos) sem levar em conta a atração gravitacional do ambiente. Determinam seus próprios movimentos e direção de viagem. O indivíduo pode avançar por um caminho diferente dos outros ao seu redor. A este respeito, é possível priorizar os próprios movimentos e interesses pessoais. Quando eles tentam sair do grupo, podem facilmente se afastar dos

outros ao seu redor porque não há atração gravitacional para segurá-los. Assim, se chamamos individualismo quando as pessoas tentam existir e se movem individualmente e separadamente umas das outras, o individualismo é um modo seco de ação porque não visa a separação e a proximidade psicológica umas das outras.

○A1.2 Orientação densa (molhado) - Orientação dispersa (seco)

Tabela_14

Descrição.

Com a idéia de proximidade psicológica com os outros no trabalho em cada indivíduo, cada pessoa se move na direção de se distanciar menos uma da outra, aproximando-se e se apegando uma à outra. A proximidade na direção de não se separarem uns dos outros faz com que se tornem aglomerados em um único grupo, como uma sala grande, em um pequeno espaço sem separação entre eles. Neste caso, eles vêem as coisas dentro de uma faixa estreita um do outro, o que reduz sua visão. Alternativamente, falta-lhes objetividade porque não conseguem ver as coisas a uma distância suficiente um do outro. A concentração da autoridade, etc., no centro, onde mais e mais pessoas se reúnem, a fim de alcançar um maior grau de coesão umas com as outras. (Poder centralizado.) Ela não tenta se espalhar para a periferia. Esta orientação para reduzir a distância entre si pode ser resumida pelo termo "orientação compacta" e é um padrão de comportamento úmido.

Por outro lado, se o grau de proximidade psicológica de cada indivíduo com o outro for pequeno, é menos provável que eles estejam próximos e coesos uns com os outros e, portanto, devem ser distribuídos (a uma distância maior e longe uns dos outros) dentro de um espaço maior a uma densidade menor.

Se a área de possível distribuição for pequena, as pessoas estão em uma sala privada, ou seja, isoladas do espaço onde outros estão por paredes ou portas (maior distância de onde outros estão.) Para serem orientadas a essas coisas. Estar dispersos por uma grande área, de modo que se possa ver uma grande variedade de coisas de cada vez e ter um amplo campo de visão. Há objetividade na maneira como vemos as coisas porque podemos vê-las a uma distância suficiente uma da outra. A descentralização da autoridade, etc., cada vez mais para as províncias, porque elas estão orientadas para se espalhar para a periferia a uma densidade menor do que umas das outras. (Descentralização.) Esta orientação para uma maior distância e distribuição pode ser resumida pelo termo "orientação para a descentralização de ampla área", que pode ser descrito como um padrão de comportamento seco.

○A1.3 uniformidade (homogeneidade) orientação (molhado) - respeito pela diversidade (orientação heterogênea) (seco)

Tabela 15

Descrição.

Quando cada indivíduo tem a idéia de proximidade psicológica com outra pessoa no trabalho, tentando estar psicologicamente perto um do outro para que se concentrem psicologicamente no mesmo lugar (mesma posição e localização). Tentando tornar os locais da presença um do outro iguais (tentando torná-los comuns). Tentando concentrar-se e ocupar a mesma posição física e psicológica um com o outro, resultando em um estado uniforme de estar lado a lado um com o outro. Eles se tornam uma única entidade em um estado de uniformidade de posição de existência. Portanto, eles tentam ir para uma posição diferente um do outro. (Tentando ser únicos em termos de posição de existência.) Não o fazer. Não devemos tentar ser únicos em termos de nossa posição de ser. (Tentando ser únicos em nosso eu

padronizado.) E tentando ser únicos em nosso eu padronizado. (Ocupar uma posição à parte de nós mesmos.) Tais indivíduos existem. (Tentando puxá-los para uma posição onde eles estão, sem reconhecê-los. (Uma intolerância para aqueles com opiniões diferentes.) Esta orientação para estar na mesma posição psicológica de existência uns com os outros pode ser resumida no termo orientação de uniformidade (orientação homogênea) e pode ser descrita como um padrão de comportamento molhado. Quando todos assumem a mesma posição psicológica de existência, significa que todos estão lotados nessa posição e, nesse aspecto, também está relacionado à orientação de aglomeração.

Por outro lado, quando o grau de proximidade psicológica de cada indivíduo com os outros é pequeno, as pessoas são menos atraídas e coesas mutuamente, e suas posições de existência são separadas umas das outras de forma díspar. (Diversas.) Para permitir a elas. Muitos outliers de distribuição no espaço. (A largura da distribuição deve ser grande.) Tolerância para a existência de pessoas com opiniões diferentes das próprias, com a sensação de que elas existem em uma posição única e diferente da outra. Esta orientação psicológica para ocupar posições díspares e diversas pode ser resumida em termos de respeito à diversidade ou orientação heterogênea, e pode ser descrita como um padrão de comportamento seco. O fato de cada pessoa tentar ocupar uma posição psicológica distante uma da outra significa que o lugar de cada pessoa está amplamente disperso psicologicamente, o que também está relacionado com a ampla orientação de dispersão.

A1.4 Orientação simpática (molhado) - Orientação antissimpática (seco)

Tabela_16

Descrição.

Tentar adequar suas ações e direção de viagem às de outras pessoas ao seu

redor. (Tentando fazê-los iguais uns aos outros.) Orientação para a sintonia. Significa aproximar-se dos outros ao seu redor, numa tentativa de alinhar sua posição psicológica com eles. Um número maior de colegas que compartilham a mesma posição psicológica aumenta a densidade populacional nessa posição psicológica. Refere-se à atração psicológica entre indivíduos, resultando em uma concentração densa de cada pessoa na mesma posição psicológica. Tentativa de fazer a mesma coisa que os outros ao seu redor. (Imitar os outros ao seu redor.) Significam o seguinte. Tentativa de homogeneizar psicologicamente e aproximar-se uns dos outros. (Tentar ocupar a mesma posição.) Tentar unir somente aqueles que têm as mesmas opiniões é também uma manifestação de uma tentativa de assegurar a homogeneidade psicológica mútua e de ocupar psicologicamente a mesma posição, unindo-se e fundindo-se uns com os outros. É o mesmo padrão comportamental de evitar o isolamento e tentar ser individualista. As pessoas com esta orientação ficam ansiosas quando não estão com outra pessoa. A incapacidade de tolerar a solidão. Ambos os comportamentos envolvem motivações para permanecer um na empresa do outro e psicologicamente no mesmo lugar, exercendo atração psicológica. Assim, a orientação do arrastamento, ou seja, a tendência de sincronizar o comportamento de um com os outros ao seu redor, leva a manter a mesma posição um com o outro, o que é um padrão de comportamento molhado.

Em um ambiente onde o grau de proximidade psicológica de cada indivíduo com o outro é pequeno, os indivíduos estão psicologicamente livres da atração de serem um com o outro e separados (diferentes) uns dos outros (coisas diferentes.) , únicos (individualidade.) É possível assegurar uma posição. Não há uma atração gravitacional no sentido de compartilhar uma posição psicológica com os outros ao seu redor, de modo que eles não tentam conformar seu comportamento com os outros ao seu redor (ser diferente de todos ao seu redor, não imitar os outros). Não tenha medo de ficar isolado dos outros ao seu redor). Eles não tentam sincronizar seu comportamento com os outros ao seu redor, o que é chamado de "orientação anti-sincronização".

A1.5 Orientado ao Mainstream (autoritário) (molhado) - Não orientado ao Mainstream (anti-autoritário) (seco)

Exemplo.

Tabela_17

Descrição.

Um mainstream é um grupo de pessoas relativamente maior, que já estão reunidas. Estar orientado para tal mainstream significa ir a um lugar onde muitas pessoas já estão reunidas (um major) e tentar juntar-se a elas. Tal orientação principal, na qual as pessoas tentam se reunir com a maioria ou grupo principal que já está lotado, é psicologicamente um comportamento molhado no sentido de tentar alinhar ou igualar sua posição com o lugar onde muitas pessoas já estão lotadas, e elas tentam se aproximar das massas e se manter unidas.

Uma pessoa com autoridade (por exemplo, um professor de uma famosa faculdade de medicina de uma universidade ou um designer de produtos de marca de luxo) posiciona-se como uma figura central na maioria (mainstream) que já reuniu muitos seguidores psicológicos ao seu redor e já estabeleceu uma presença inabalável. Nesse sentido, a área com a figura de autoridade é a mais densamente povoada psicologicamente. A crença na autoridade é uma promessa de poder participar da alta densidade populacional psicológica. A tendência de acreditar ou seguir o que dizem aqueles que são considerados autoritários. (por exemplo, a crença em uma marca de produto autorizada.) Eles são uma forma de orientação dominante e um padrão de comportamento molhado, na medida em que levam ao exercício de atração psicológica para se reunir uns com os outros, referindo-se à tendência de querer ir para uma área densamente povoada onde as pessoas se reúnem dentro de um espaço psicológico distante, e de querer se aglomerar.

Não estar orientado para o mainstream. (Tentando ser não orientados para a correnteza principal ou menor.) Eles são uma forma de comportamento onde não há problema em estar na minoria. Tentando ir para os lugares menos lotados e mais tranqüilos. Quieto significa menos densamente povoado, menos lotado e mais distante uns dos outros, e os modos de comportamento não orientados para as minorias que são orientados para ir a tais lugares são modos de comportamento secos.

Não acreditar na autoridade não está disposto a se juntar à maioria (corrente dominante) das pessoas atraídas pela autoridade, e é um modo de comportamento que não ousa se juntar ou se reunir na corrente dominante, mas tenta seguir seu próprio caminho. Dentro de um espaço de distância psicológica, é um comportamento que não tenta se juntar ou se distanciar do seguinte
Onde outros estão lotados juntos. (Onde há figuras de autoridade e os produtos que elas criaram).
A este respeito, é uma forma de orientação não principal. Esta é uma forma seca de comportamento.

(Postscript.)
Observe que em relação ao status, a classe alta ocupa uma posição mais importante em sua sociedade, enquanto a classe baixa é relegada a uma posição menor e não principal.

Orientação para a classe alta. (por exemplo, uma orientação de classe alta na qual se tenta imitar a cultura da classe alta). Tal comportamento é molhado, pois é uma tentativa de pertencer ao mainstream social, ou seja, de tomar uma posição na sociedade que todos admiram e querem ir e reunir-se em torno.

Em outras palavras, é um ato de tentar chegar a uma posição social que todos admiram e querem se reunir ao redor, que é um comportamento molhado. A este respeito, ser mainstream orientado e molhado.

A força desta orientação para distinguir entre os status superior e inferior não coincide necessariamente com o nível de status ao qual a pessoa realmente pertence. Por exemplo, no Japão, as pessoas comuns da classe inferior, que

têm uma atitude reverente à autoridade do "ojo" = "governo", são orientadas e molhadas na medida em que aceitam acriticamente os valores principais da organização "ojo" = "governo" e tentam se conformar com eles, mesmo que sua afiliação não seja a principal.

◎A2. Construção de relações e relações com os outros (molhado) - não estruturado (seco)
Há uma dimensão sobre se buscamos ou não ativamente estabelecer um relacionamento ou afinidade com os outros. Aqueles que são orientados aos outros por atração psicológica uns para os outros criam uma relação mantendo uma nova união psicológica e conexão com os outros mutuamente orientados como ela é.

○ A2.1 Orientação de relacionamento e conexão (molhado)-Não-relação e orientação de desconexão (seco)

Tabela 18

Descrição.

Com a idéia de proximidade psicológica aos outros no trabalho em cada indivíduo, os indivíduos se orientarão uns para os outros atraindo outros ou aproximando-se deles por atração. Tornar-se orientado a entrar em uma relação de atração mútua e proximidade com os outros. (Para se concentrar na própria relação.) Para se sentirem mutuamente atraídos um pelo outro. Isto favorece a aproximação o suficiente um do outro para se aproximarem o suficiente dos outros e, como resultado, a relação mútua se torna íntima. Eles

passam a compartilhar a mesma posição, estando próximos um do outro, e de um ponto de vista psicológico se tornam em um estado de empatia um com o outro. É mais fácil para você e para os outros desejar estar psicológica e fisicamente unidos um ao outro pela atração um pelo outro. (Preferindo usar a palavra "amor".) Tentando estar psicologicamente próximos um do outro, tentando ser apreciados pelos outros ao seu redor, ou se importando em causar uma boa impressão. Ou, revelar ativamente o seu eu interior aos outros e compartilhar interesses uns com os outros. (Ao fazer isso, tentamos ocupar a mesma posição psicologicamente, para nos aproximarmos psicologicamente um do outro. Tentar ativamente construir um relacionamento com a outra pessoa desta maneira. (Unir, tentar conectar, ligar.) Eles podem ser resumidos nos termos de orientação do relacionamento ou orientação da conexão, que pode ser descrita como um modo de comportamento molhado. A orientação relacional também pode ser chamada de orientação humana porque é diretamente orientada para outros seres humanos.

Quando cada indivíduo não está psicologicamente próximo dos outros ao seu redor, falta-lhe a oportunidade de atrair e se aproximar por atração e de ser orientado um para o outro (seres humanos). A este respeito, devemos ver as relações humanas apenas como um meio para atingir um fim. Como não há atração mútua, eles não gostam de ter contato com os outros e sua interação social é distante. Por causa de suas posições psicológicas díspares, eles têm pouca empatia um pelo outro e pouca (ou nenhuma) consideração um pelo outro. Isto porque, como não compartilhamos nossos interesses um com o outro, somos relutantes em revelar nosso eu interior à outra pessoa e não ousamos tentar fazê-los gostar de nós. Eles não querem revelar seu eu interior à outra pessoa e não se atrevem a ser apreciados pela outra pessoa. Assim, tentamos permanecer psicologicamente distantes um do outro e não nos orientamos para estabelecer uma relação com os outros. (Ou, ser orientado para cortar ou desconectar-se do outro.) Eles podem ser resumidos em termos de orientação sem relação ou orientação de desconexão, o que pode ser descrito como uma forma seca de comportamento.

○ A2.2 Orientação Relacional (Molhado) - Orientação Não Relacional (Seco)

Tabela_19

Descrição.

Indivíduos que se unem por atração psicológica uns aos outros. (Unidade psicológica.) Tornando-se repetidamente um tal estado, a conexão de ligação entre as pessoas se torna habituada a si mesma. O estado de estar unido torna-se comum, e a adesão ocorre. Pensa-se que o estado dos seres humanos que exercem sua atração um pelo outro através de seus laços habituais é o que os torna "relacionados". A proximidade psicológica um com o outro torna possível que os humanos cheguem a um forte vínculo, uma adesão, graças à proximidade psicológica um com o outro. A atração mútua entre os seres humanos tornou natural que eles estivessem ligados uns aos outros, e esta relação muitas vezes se aprofunda até o nível de uma família relacionada ao sangue, o que, por sua vez, dá origem a uma atmosfera familiar. Tais fortes e prolongados laços mútuos podem ser resumidos pelo termo "nepotismo" e podem ser considerados como um padrão de comportamento molhado.

Se a atração gravitacional de cada pessoa para aderir aos outros é pequena, é difícil criar uma conexão com os outros e formar um nexo. Os laços e vínculos entre as pessoas são fracos. Ou, o nível de interação social é superficial e não orientado à família. A orientação para um estado onde é difícil criar laços mútuos pode ser resumida no termo orientação não-nepotista, que pode ser descrito como um padrão de comportamento seco.

◎A3. Decisões de liberdade de ação (seco) - inconveniência (molhado)
Há uma dimensão sobre ser livre para ir na direção que você quer ir. Se há

uma atração pela proximidade psicológica entre si, essa atração se torna uma força apegada e as pessoas são psicologicamente incapazes de se moverem livremente.

A3.1 Regulatoryism (molhado) - Liberalismo (seco)

Tabela_20

Descrição.

Se a atração gravitacional que cada indivíduo exerce para se aproximar psicologicamente do outro é grande, essa atração se torna uma restrição e impede que cada pessoa se mova livremente na direção que inicialmente deseja ir. A atração psicológica é o movimento dos indivíduos em direção uns aos outros em uma direção que os aproxima uns dos outros e verifica, amarra e impede que eles se movam na direção que inicialmente querem ir. (O estado de atração gravitacional entre seres humanos que une estes movimentos mútuos é o estado em que existe "regulamentação". Quando há uma força gravitacional de atração entre pessoas em uma relação, ela se torna uma força de contenção (uma escravidão) que restringe o livre movimento dos seres humanos e os mantém presos.
Com a força gravitacional de atração entre indivíduos, se uma pessoa tenta agir fora de seu ambiente, essa ação é restringida pela força gravitacional de outros ao seu redor para permanecerem juntos e não permitir que a outra pessoa vá embora. Esta é a fonte do sentimento na pessoa que iniciou a ação de que há arrastamento, laços e falta de liberdade de ação.
Se uma pessoa toma uma ação na presença de atração psicológica, outros ao seu redor são puxados junto com ela por causa da atração gravitacional, e assim a responsabilidade pelo resultado de sua ação (por exemplo, fracasso) não se limita à pessoa que tomou a ação, mas é a responsabilidade conjunta de todos ao seu redor. . Nessas circunstâncias, é impossível para um indivíduo completar uma atividade livre por conta própria. Portanto, as pessoas tomarão medidas tais como não agir, a menos que outros nas

proximidades concordem em fazê-lo.
Em um grupo gravitacional psicológico, é impossível que uma pessoa escape do grupo. Isto porque quando uma pessoa tenta escapar e fugir, a força gravitacional de atração funciona entre a pessoa que tenta escapar e os outros ao seu redor, e alguns dos outros ao seu redor tentam segui-lo, ou os outros tentam puxá-lo de volta para o meio deles. Mesmo que uma pessoa tente se mover sozinha, ela não pode se mover livremente por causa da atração psicológica entre ela e outras que tentam manter a proximidade entre si. Esta orientação para regular os movimentos um do outro pode ser resumida no termo reguladorismo, que pode ser descrito como um modo de ação molhado.

Por outro lado, quando a atração psicológica que os indivíduos exercem sobre os outros é pequena, é menos provável que eles se aproximem, se refreiam e se controlam uns aos outros (eles são livres para se movimentarem livremente porque não há escravidão humana). Isto significa que quando os indivíduos são pequenos, é menos provável que eles se aproximem uns dos outros, que sejam constrangidos e controlados (eles podem se mover livremente sem as restrições das relações humanas), e que tentem se mover em uma determinada direção. Quando eles querem se mover em uma determinada direção, não são puxados para baixo pela força gravitacional um do outro e podem se mover livremente sem serem restringidos por ninguém. Cada pessoa é sempre capaz de mover-se livremente na direção que deseja ir, independentemente das circunstâncias ao seu redor (por exemplo, escorregando). (Permitindo-se que cada um aja livremente.) A responsabilidade pelas conseqüências de tais ações só pode ser limitada à pessoa que tomou a ação. Esta orientação para um estado de livre movimento em relação um ao outro pode ser resumida no termo liberalismo, que pode ser descrito como um modo seco de ação.

◎A4. Autodeterminação da Ação (Seco) - Nãodeterminação (Molhado)
Se alguém pode tomar decisões sobre suas ações por conta própria (e se precisa estar de acordo com os desejos dos outros). Há uma dimensão sobre Quando a atração psicológica está funcionando, não é possível para eles

decidirem por si mesmos seu próprio comportamento, mas depende dos movimentos dos outros ao seu redor.

A4.1 Orientação interdependente (molhado) - Independência e orientação independente (seco)

Tabela_21

Descrição.

Num estado em que cada indivíduo está psicologicamente próximo dos outros ao seu redor, eles são atraídos um pelo outro e apegados um ao outro, de modo que se apóiam um no outro, ou seja, se apóiam um no outro. Quando a atração psicológica é forte, as ações de um se tornam mutuamente dependentes das ações do outro. As ações de uma dependem das ações da outra pessoa. O grau em que nos apoiamos psicologicamente na outra pessoa para determinar quem somos, aumenta. Ao nos apoiarmos um no outro, passamos a depender da condição um do outro. Ambos os lados tentarão apoiar-se no outro e, neste sentido, o desejo de pedir (indulgência) se torna mais forte. Em outras palavras, se a atração psicológica for forte, as ações de uma dependerão mutuamente das ações da outra pessoa. Em outras palavras, quando a atração psicológica é forte, as ações de uma dependem mutuamente das ações da outra pessoa. Em outras palavras, nossas ações se tornam interdependentes. Além disso, o grau de atração psicológica sobre a outra pessoa que determina sua maneira de ser aumentará e você se tornará mais solicitante. Isto também leva aos seguintes comportamentos. Tornar-se uma entidade unitária, com cada pessoa dependente da outra. (isto é, criar uma facção.) Tentando promover seu poder unido para o mundo exterior. Esta orientação para relações interdependentes pode ser resumida pelo termo orientação para interdependência, que é um padrão de comportamento molhado, pois é uma orientação baseada na atração psicológica.

Por outro lado, se cada indivíduo não tentar se aproximar dos outros ao seu redor psicologicamente ou exercer atração psicológica, o indivíduo é menos influenciado pelos movimentos dos outros ao seu redor para determinar seus próprios movimentos e pode decidir seus próprios assuntos e agir por conta própria. (Não sendo dependente dos outros ao seu redor para suas ações). O grau em que as ações de uma pessoa são determinadas pelos outros ao seu redor é menor. A este respeito, eles são independentes e auto-suficientes dos outros ao seu redor. Eles não se apóiam uns nos outros e são menos propensos a pedir ajuda (mimados). Esta orientação para a independência e autoconfiança é mais pronunciada quando a atração gravitacional psicológica é fraca e eles se movem independentemente um do outro, o que é um padrão de comportamento seco.

A4.2 Outra direção (úmido) - Autônomo (seco)

Tabela_22

Descrição.

Os indivíduos que estão em meio a uma atração gravitacional para estar em proximidade psicológica com os outros e uns com os outros são orientados a ter suas ações e direção de viagem determinadas pelos outros ao seu redor. (Ou, sendo obrigados a fazê-lo.) Em um estado de atração no trabalho, a influência da força gravitacional que impede que cada pessoa se afaste das outras ao seu redor. A necessidade de mudar a direção na qual se move, quer se goste ou não, sob a influência de (verificações e equilíbrios, etc.). (A incapacidade de manter a independência.) O caminho de uma pessoa é determinado pela combinação da atração gravitacional dos outros ao seu redor, e ela não pode decidir sozinha. Nesse sentido, a influência dos outros ao seu redor é grande. Em outras palavras, o comportamento de uma pessoa não é determinado independentemente, mas é determinado pelo contexto no

qual ela está interagindo com os outros.

Ser influenciado pelas tendências ao seu redor é uma atração psicológica que emana de seu ambiente. É mover-se conforme se é atraído por ela. (Exemplo. "Eu já fiz _____," por um amigo. Por que você não _____ também? (Você se juntará a mim para fazer isso?) (e solicitação). A atração faz com que os indivíduos nela envolvidos não tenham iniciativa nas ações que provocam e sejam suscetíveis de serem influenciados pelas opiniões daqueles ao seu redor (isto é, não terem uma opinião própria). Provocando um estado de coisas. Assim, deixar suas ações e direção de viagem à atração gravitacional de outros ao seu redor. (Ou, confiar.) Orientar-se a tal estado pode ser resumido no termo "outra orientação de regulamentação" e pode ser descrito como um modo de ação molhado.

Por outro lado, quando o grau de proximidade psicológica com os outros é pequeno, cada pessoa pode determinar seu próprio comportamento e direção de viagem por conta própria, sem ser afetada pela atração gravitacional dos outros ao seu redor. (Cada pessoa pode manter sua autonomia.) Cada pessoa não precisa mudar a direção de seus próprios movimentos, de acordo com os movimentos dos outros ao seu redor. Elas podem manter suas próprias opiniões sem serem influenciadas por tendências (por exemplo, tendências da moda, etc.) em seu entorno. Pode ser resumido pelo termo "orientação autônoma" e é uma forma seca de comportamento.

A5. Garantia de privacidade (seca)-desegurável (úmida)
Há uma dimensão sobre a capacidade de manter em segredo seus assuntos privados. A tentativa de estar psicologicamente próximo dos outros é constantemente repleta da possibilidade de violar a esfera privada do outro e do eu. (Quanto mais nos aproximamos dos outros, mais nossa condição se torna visível para eles. Além disso, sob a condição de atração psicológica para nos mantermos próximos uns dos outros, podemos obter feedback um do outro sobre o que estávamos pensando como reação a nossas ações em relação ao outro, e nossa privacidade é violada.

A5.1 Anti-privacidade (úmido) - Respeito à privacidade (seco)

Tabela_23

Descrição.

A freqüente colagem e contato por estar psicologicamente perto dos outros, o que leva a uma constante intrusão no espaço privado um do outro, o que leva a interferências na privacidade dos outros (ou de si mesmo) (intervenção em assuntos privados). Preferir fofocar sobre os outros ou tentar alertar as autoridades sobre os movimentos dos outros. Ser a fonte do próprio (falar ou bufar). Mostrar preferência por monitorar os outros e interferir na privacidade dos outros.
Estar preocupado com a forma como um é visto pelos outros. Estar preocupado com o que estamos fazendo uns com os outros e se faremos com que algo estranho aconteça longe uns dos outros, através do olhar dos outros ao nosso redor para nos verificar e monitorar. Intrudir na esfera privada um do outro. Intrudir na privacidade um do outro. Porque sentimos a presença de uma tal força gravitacional. Usar maquiagem e prestar atenção à aparência e ao vestuário de cada um significa que se está ciente da presença dos olhos dos outros que verificam a própria aparência, e controla a própria aparência (rosto e vestuário) para que os outros possam ver a própria aparência efetivamente (como uma verificação nos outros). Estes comportamentos de maquiagem e vestuário atraem o olhar dos outros de uma só vez, aproximando-os psicologicamente do seu ambiente e renunciando ativamente à privacidade. É também o ato de tentar se tornar apresentável aos outros, o que é um ato de verificar o olhar dos outros.
O fato de que este tipo de vigilância e verificação mútua tende a interferir na privacidade está correlacionado com a atração psicológica entre as duas partes, o que é um padrão de comportamento molhado.

Por outro lado, quando o grau de proximidade psicológica com os outros é

baixo, não há nenhum apego um ao outro. (Contato um com o outro.) Assim, eles não causam intrusão no espaço privado um do outro, e a privacidade é mantida de forma respeitosa. Eles não olham um para o outro, não fazem fofoca nem bufam um no outro. A razão pela qual as pessoas preferem este tipo de situação é que elas não tentam exercer atração psicológica umas sobre as outras, o que é considerado como um padrão de comportamento seco.

A6: Clareza e racionalidade de ação (seco) - não seguro (molhado)
Há uma dimensão sobre a capacidade de manter a clareza e a racionalidade em suas ações. Mesmo que um indivíduo pretenda inicialmente agir clara e racionalmente por conta própria, se ele for posto de lado pela atração gravitacional de seu entorno, ou se ele estiver preocupado com os movimentos das pessoas ao seu redor, suas ações logo se tornarão ambíguas e irracionais.

A6.1 Ambigüidade (molhado) - Anti-ambiguidade (claro) orientado (seco)

Tabela_24

A6.2 Orientação Irracional (úmido) - Orientação Racional (seco)

Tabela_25

Descrição.

Quando um indivíduo tenta se mover em uma determinada direção, a direção da viagem torna-se ambígua devido à influência da atração gravitacional de muitas direções em torno dele ou dela. Em outras palavras, em relações interpessoais onde a atração psicológica é ativa, mesmo que um indivíduo tenha inicialmente uma clara intenção de se mover, a direção da viagem torna-se ambígua e pouco clara (iridescente) devido a repetidas intervenções e ajustes causados pela atração gravitacional de outros ao seu redor. O modo de falar torna-se rebuscado e eufemístico, carente de franqueza.
Além disso, em um ambiente onde há uma atração entre eles e outros, eles são incapazes de romper a intervenção de outros que estão tentando manter sua proximidade uns com os outros, e eles são incapazes de tomar medidas decisivas, de modo que eles são incapazes de ir direto na direção que decidiram, e sua lógica e planos racionais são dobrados. Como a direção da viagem é constantemente influenciada pela direção da atração gravitacional (atmosfera) do entorno do lugar, é impossível para uma pessoa formular uma política lógica e se mover em uma direção racional, porque ela se transforma em atramentosa em um momento de aviso.
Assim, os modos de comportamento vagos e irracionais das pessoas em relação ao seu ambiente se baseiam na umidade que a atração psicológica traz.

Em um estado de baixa atração psicológica trabalhando com outros, os movimentos de um indivíduo (que incluirão o curso de ação futura) não são dobrados pela interferência gravitacional de outros ao seu redor, é mais fácil permanecer reto (franco) e claro (claro). Quando uma pessoa tenta se mover com uma intenção clara no início, não há intervenção ou ajuste devido à atração psicológica dos outros ao seu redor, para que ela possa continuar a se mover em uma direção clara e definida. (Não surge nenhuma ambiguidade.) Para poder manter a franqueza, como se alguém estivesse atirando um tiro direto no alvo a fim de dizer algo.
Além disso, quando não há atração psicológica entre uma pessoa e outras, a pessoa é capaz de estar livre da intervenção da atração dos outros ao seu redor, e de agir de forma decisiva, para que possa ir diretamente na direção

que decidiu, e possa realizar uma lógica ou plano racional sem ser dobrado. Como a direção da viagem não é afetada pela força gravitacional, pode-se formular uma política lógica por si mesmo e ir em uma direção racional. Assim, o modo de ação claro, inequívoco, racional e lógico de uma pessoa em relação ao seu ambiente se baseia na secura de estar livre da atração psicológica.

◎ A7. Assegurando a abertura do grupo (seco)-deseguro (molhado)
Há uma dimensão sobre se há forças em ação que tentam fechar a superfície do grupo (tensão superficial). Se há forças fortes dentro do grupo que tentam atrair e se manter unidas (coesão do grupo), o grupo fecha suas portas para o exterior.

A7.1 Orientação Fechada (Molhada) - Orientação Aberta (Seca)

Tabela_26

Descrição.

Quando há uma atração psicológica para que cada indivíduo se aproxime do outro, há uma força de luta interpessoal entre cada pessoa para reduzir a distância entre elas, para tornar a área da superfície do grupo ao qual pertencem o menor possível, segurando as mãos um do outro, para que o outro possa entrar através da superfície do grupo já formado Não há. Estas forças são 1.) uma relutância em deixar entrar pessoas de fora, e 2.) uma tentativa de puxar os pares do grupo quando eles tentam sair da superfície, o que corresponde à "tensão superficial" no líquido físico. Nestas condições, as pessoas preferem relações interpessoais fechadas e só tentam se associar com

outros dentro do grupo/grupo de pares ao qual pertencem (eles só estão interessados em coisas dentro de seu próprio grupo). (Eles só estão interessados em coisas dentro de seu próprio grupo). Esta orientação de fechamento, que é uma força de tensão superficial, é um padrão de comportamento molhado baseado na atração psicológica.

Na ausência de atração psicológica para se aproximar dos outros, a parte superficial do grupo - cada pessoa dentro convive de mãos dadas, e não existe tensão superficial que não deixa entrar estranhos - não está presente nas relações interpessoais, e é facilmente possível entrar da superfície do grupo já formado (o interior está aberto para os de fora e existe. (Os pares do grupo também são livres para pisar fora da superfície. Uma pessoa que tem preferência pela abertura nas relações interpessoais e tenta se socializar com outras pessoas fora de seu grupo ou grupo de colegas. Uma preferência pela abertura nas relações interpessoais e um interesse na companhia de outros fora do grupo ao qual se pertence. (Estar interessado em coisas fora do próprio grupo.) Esta orientação de abertura, na qual não há tensão superficial, é um modo de comportamento seco que não está associado à atração psicológica.

● B. Movimento psicológico/ atividade/movimento/orientação por fluidez (seco) - estacionário, inativo, acomodado e acomodado (molhado)
Relacionado com a força da orientação para se mover e se mover ativamente de um lugar para o outro.

B1. energia dinâmica e mobilidade (seca) - não segura (úmida)
Há uma dimensão sobre se a energia cinética psicológica é grande ou não. Quando a energia cinética psicológica para se mover ativamente e se difundir por iniciativa própria é alta, pode-se estar livre da atração psicológica e do controle dos outros.

○B1.1 Orientação estática (Molhado) - Orientação dinâmica (Seco)

Tabela 27

Descrição.

Se a atividade de cada pessoa (energia cinética) para se mover espontânea e ativamente por iniciativa própria for relativamente pequena (velocidade lenta), então ela será incapaz de se mover facilmente, e será difícil para ela superar a atração psicológica entre as pessoas. Se a atividade (energia cinética) de cada pessoa para se mover espontânea e ativamente for relativamente baixa (velocidade lenta), então a pessoa em questão permanecerá parada naquele lugar, tornando difícil para ela superar a atração psicológica entre as pessoas para se mover. Orientação para um estado estático no qual a energia cinética é pequena e tende a ser aprisionada pela atração psicológica agindo sobre a pessoa de pessoa para pessoa. (Orientação estática.) Elas podem ser descritas como modos de ação molhados.

Por outro lado, se a atividade de cada pessoa (energia cinética) for relativamente grande (rápida), ele ou ela se moverá sem estar parado, e está cheio de energia cinética para superar a atração psicológica entre os indivíduos. Assim, a orientação para um estado dinâmico onde a energia cinética é grande e não está presa na atração psicológica entre indivíduos pode ser resumida pelo termo "orientação dinâmica" e pode ser descrita como um modo seco de ação.

B1.2 Fixação orientada (úmida) - Não fixação (movimento/difusão) orientada (seca)

Tabela 28

Descrição.

Na falta de energia cinética para mover-se voluntariamente, e em meio à atração psicológica, sempre que se tenta mover-se em uma determinada direção, há uma força de recuo contra ela, o indivíduo está para sempre no meio de um existente, até então existente, interpessoal, grupal, etc., do qual ele existe ou ao qual pertence. Permanecer no status quo dentro de uma relação (organização) sem poder se difundir externamente. (Continuar a ser estabelecido e estabelecido.) As relações são estáticas (por exemplo, o pessoal está estagnado.) ou a relação comercial com um parceiro se torna de longo prazo. Isto pode ser resumido pelo termo orientação para a fixação.

Em um estado cheio de energia cinética e baixa atração psicológica para se mudar por iniciativa própria, os indivíduos são livres para deixar o lugar em que estiveram ou o grupo ao qual pertenciam e constantemente se mudam para novas fronteiras sem se enraizar em um só lugar. Nesta situação, os relacionamentos se tornam fluidos (contratuais de curto prazo e facilmente cortados), e as pessoas mudam de uma organização para outra em um curto período de tempo. Isto pode ser resumido pelo termo "orientação não fixa".

B1.3 Orientação pré-fixada (molhado) - Orientação original (seco)

Tabela_29

Descrição.

Para tentar ficar onde você esteve, para sempre. (Para se estabelecer e se instalar em um só lugar.) Em tais circunstâncias, o indivíduo deve carecer da

capacidade de se mover e se difundir em novo território (novos campos). (Não querer se aventurar.) Olhar para as convenções e precedentes que tradicionalmente existiram como base para seu comportamento. As convenções e precedentes são o acúmulo de conhecimentos tradicionalmente necessários para viver no país anfitrião, mas deixados sem controle quanto à sua eficácia. (Elas não são necessárias se continuarmos a viver no mesmo ambiente que antes. Aceitá-las como elas são, sem qualquer crítica. (Preferindo seguir o status quo.) Falta de vontade de sair para o novo mundo, e assim cumprir o estabelecimento da própria identidade através da integração com conhecimentos e métodos já estabelecidos e que estabelecem precedentes. Tentativa de estimar o valor de um ser humano pela quantidade de conhecimentos memorizados sobre convenções e precedentes. (O valor de um ser humano é determinado pela quantidade e qualidade da acumulação de precedentes na mente). A hierarquia de antiguidade, que compreende as relações humanas através da discriminação entre idosos que acumularam muitos precedentes e juniores que acumularam menos, torna-se a norma. As pessoas que são mais altas na hierarquia de senioridade tentam enfatizar as relações senior-senior, onde aqueles que são mais baixos na hierarquia de senioridade dominam aqueles que são mais baixos na hierarquia apenas por esse motivo. Isto pode ser resumido pelo termo orientação precedente.

Em uma situação em que o indivíduo está constantemente tentando se mover de onde esteve, o indivíduo deve estar cheio de mobilidade e de difusão para novas fronteiras (novos campos). (Vontade de se aventurar, de experimentar coisas que nunca foram feitas antes.) Procurando idéias novas e originais que sejam novas e não convencionais como base para suas ações. A criação de novos conhecimentos e a mudança do status quo, ao invés da memorização de convenções e precedentes. Estes comportamentos podem ser resumidos pelo termo orientação para a originalidade.

Do acima, o modo de ação estático, de fixação e orientado a precedentes é que em um grupo de moléculas líquidas que dão uma sensação de umidade (por exemplo, água), se você as coloca em um copo ou outro recipiente sem tampa, elas ficam nele para sempre e não se difundem para fora (a evaporação só é possível quando se tornam moléculas gasosas). fenômeno e que pode ser considerado um modo de ação similar e úmido.

Por outro lado, o comportamento dinâmico, não assentado e original é considerado o mesmo que o fenômeno de um grupo de moléculas de gás (por exemplo, ar), que dá uma sensação seca, ou seja, uma vez trancadas em um recipiente e a tampa removida, elas se difundem imediatamente para fora do recipiente e desaparecem dali.

Com base na discussão acima, espera-se que o conceito de secura e umidade nos padrões de personalidade e comportamento se torne mais promissor e importante no futuro como um conceito superordenado que reúne e relaciona vários conceitos em sociologia, psicologia e ciência política que foram discutidos separadamente e separadamente no passado, tais como coletivismo/individualismo, liberalismo/regulamentação, e a existência de respeito à privacidade.

Por exemplo, ao introduzir a umidade seca como um conceito superordenado para a classificação de comportamentos e culturas, os conceitos de coletivismo-individualismo e regula-liberalismo, que têm sido tradicionalmente vistos separadamente, poderão ser vistos um pelo outro como "coletivismo e regulagem, ambos molhados Há" e "individualismo e liberalismo são ambos secos", que podem ser vistos como ligados um ao outro. E a partir disto, por exemplo, "individualismo e liberalismo são (ambos secos e) . ocorrem e são vistos como inter-relacionados e simultâneos" e "um país individualista como os Estados Unidos (povo individualista) é ao mesmo tempo um país liberal (povo liberalista)".

Em outras palavras, pode-se dizer que as várias personalidades e modos de comportamento secos e úmidos aqui extraídos, como o coletivismo-individualismo e o regulativismo-liberalismo, não ocorrem de forma independente e separada uns dos outros, mas são observados como interrelacionados e ocorrendo concomitantemente uns com os outros no seguinte.
Eles pertencem uns aos outros no seco. (Individualismo, liberalismo, respeito à privacidade...)
Os que pertencem ao Molhado. (Coletivismo, regulamentação, anti-privacidade...)

Confirmação do seco/molhado dos padrões de comportamento extraídos
Para determinar se os comportamentos extraídos acima são realmente percebidos como secos ou molhados, perguntamos: "Este estilo de comportamento se sente molhado ou seco?" para cada item individual do estilo de comportamento. Entre maio e julho de 1999, foi realizada uma pesquisa por questionário na web, com cerca de 200 respondentes por questionário, para confirmar que nossa abordagem é, em sua maioria, correta.

(Para mais detalhes sobre o item acima, por favor, consulte a seção de referência.

Conclusão.

Com base nos resultados acima, a
(1) Pessoas com comportamentos secos são altamente móveis e inativos nas relações interpessoais e estão menos orientadas para a proximidade com a outra pessoa.
(2) Pessoas molhadas têm baixa mobilidade e atividade nas relações interpessoais e estão orientadas para a proximidade com os outros.
Isto pode ser resumido da seguinte forma.

Em outras palavras, as pessoas que gostam de ficar próximas umas das outras nas relações interpessoais são pessoas molhadas, e as pessoas que gostam de se movimentar, além das outras, são pessoas secas. Em resumo, separação e movimento mútuo = seco, e proximidade e fixação mútua = molhado.

Pensa-se que as sensações de umidade seca que os humanos dão aos outros em relações interpessoais têm essencialmente a mesma origem em termos do tamanho da energia cinética e da força de atração e aderência (forças

intermoleculares) que a secura e umidade das moléculas de gás e líquido e dos objetos secos e molhados em geral, respectivamente.

(c)1999-2004 Publicado pela primeira vez em 1999-2004

Sobre a relação entre o comportamento interpessoal seco e úmido e o movimento molecular de gás e líquido

1992-2008 Publicado pela primeira vez.

A introdução de uma perspectiva seca ao comportamento humano tem o efeito de ligar o comportamento interpessoal e social das pessoas, que até agora tinham pouco contato com a física do movimento molecular e do objeto.

Em resumo, é possível mostrar que partículas secas e úmidas de diferentes tamanhos (pessoa-objeto-molécula) compartilham comportamentos e modos de movimento comuns tanto para casos secos quanto úmidos, mesmo que sejam diferentes em tamanho.

Se o movimento de cada partícula é o mesmo que o padrão de movimento de uma molécula de gás, o movimento das partículas é percebido como seco pelos seres humanos, das moléculas aos seres humanos.

Por outro lado, se o movimento de cada partícula for o mesmo que o padrão de movimento de uma molécula líquida, o movimento das partículas é percebido como molhado pelos seres humanos, das moléculas para os

humanos.

(Nota: Pensei pela primeira vez na idéia acima em 1992.

(Nota: É necessário simplificar o termo "padrão de movimento molecular líquido-gás" acima para facilitar a chamada e a lembrança.

A seguir, o padrão de movimento gás-molecular será referido como padrão de movimento D, tomando a sigla D para dar uma sensação seca (seca).

Por outro lado, o padrão de movimento molecular líquido dá uma sensação de molhado (molhado), então pegaremos a sigla W e a chamaremos de padrão de movimento W. Nesta forma abreviada, por exemplo, chamaremos de padrão de movimento D.

Abreviando-o desta forma, podemos dizer, por exemplo, que os padrões de comportamento das moléculas líquidas e dos japoneses seguem o "padrão de ação W" comum, e que os padrões de comportamento das moléculas de gás e dos ocidentais seguem o "padrão de ação D" comum, e assim por diante.

Uma pesquisa por questionário baseada na web (realizada no final de março de 2005) confirma que a explicação acima está correta.

(Para detalhes da explicação acima, por favor, consulte a seção de referência.

Estes resultados indicam que a simulação do movimento molecular do gás é percebida como seca quando a simulação é observada como uma pessoa, enquanto o movimento molecular líquido é percebido como molhado. A pessoa que se comporta da mesma forma que o padrão de movimento molecular do gás é considerada como tendo uma personalidade seca, enquanto que a pessoa que se comporta da mesma forma que o padrão de movimento molecular do líquido é considerada como tendo uma personalidade úmida.

Os padrões de movimento de gás e líquido acima podem ser descritos pelas seguintes palavras para frases curtas.

Tabela_30

Uma pesquisa por questionário foi realizada por volta de setembro de 2005 para determinar se as expressões acima realmente parecem mais secas e molhadas se o padrão de comportamento D e o padrão de comportamento W, respectivamente.

(Para mais detalhes sobre as expressões acima, veja a seção Materiais).

Aqui, o movimento das partículas de acordo com os padrões de movimento molecular de gás e líquido deve ser representado da seguinte forma, se quisermos adequar as representações conceituais na sociologia convencional e na psicologia, respectivamente.

Tabela_31

Para obter mais detalhes, consulte a tabela a seguir.

Uma tabela que organiza os padrões de movimento molecular e de partículas secas (gasosas) e úmidas (líquidas).

Tabela 32

A tabela a seguir é um resumo dos movimentos moleculares de gases e líquidos acima em termos de comportamento humano.

Uma tabela que organiza os padrões de comportamento das partículas, comuns às moléculas e aos seres humanos, como características humanas individuais.

Se você for . Se você quer se tornar uma pessoa seca ou molhada, deve tentar se comportar como mostra a tabela abaixo.

Tabela 33

Pode-se dizer que o comportamento das pessoas em sociedades secas e úmidas pode ser simulado por computador por meios similares à simulação de movimento molecular gás/líquido.

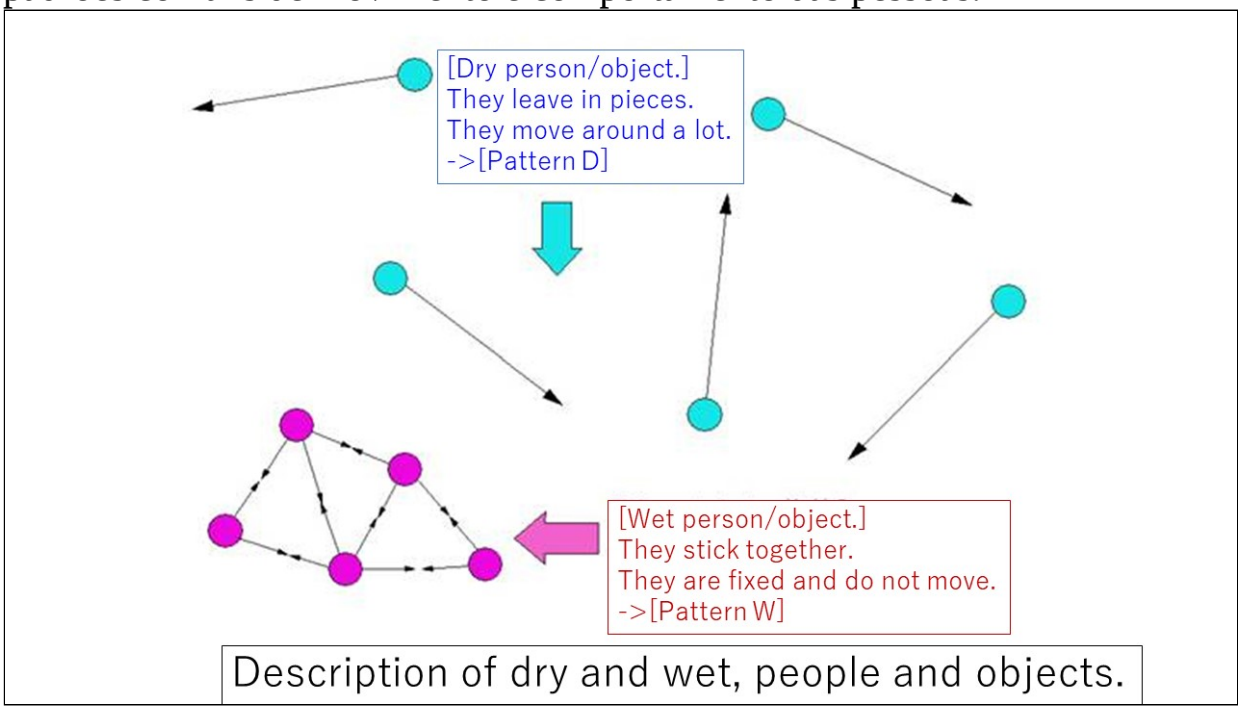
Por exemplo, o fato de que os japoneses e os povos do leste asiático são molhados e os ocidentais são secos sugere que os padrões de comportamento dos japoneses e dos povos do leste asiático, que são principalmente agrícolas e femininos, são essencialmente similares às moléculas líquidas, enquanto os dos povos nômades, pastores, dominados por homens e ocidentais são similares às moléculas de gás.

Nas sociedades ocidentais nômades, pastoris, dominadas pelos homens, os movimentos das pessoas são semelhantes aos do ar, que podem ser simulados pelo movimento molecular gasoso (padrão de movimento D) e

podem ser chamados de "sociedades gasosas". As sociedades japonesas e do leste asiático, que são principalmente agrícolas e femininas, estão próximas a líquidos como gotículas de água, e seus movimentos podem ser simulados pelo movimento molecular líquido (padrão de movimento W), e podem ser chamadas de "sociedades líquidas".

Assim, a introdução da perspectiva seca e úmida na análise das sociedades e culturas do mundo terá o efeito de aplicar o know-how de simulação do movimento de objetos desenvolvidos em física à sociologia e psicologia, e contribuirá para o desenvolvimento da sociologia e da psicologia em grande escala.

Objetos secos e úmidos (incluindo moléculas.) ~ A figura a seguir resume os padrões comuns de movimento e comportamento das pessoas.



Uma descrição mais detalhada da inter-relação entre o ~ objeto molecular ~ nível humano de secura/úmidade é a seguinte.

1. Explicação dos padrões de movimento molecular de gases e líquidos.

A fim de entender como e por que nossos padrões de comportamento produzem sensações interpessoais de umidade seca, é necessário primeiro reexaminar os mecanismos que produzem as diferenças nas propriedades dos gases e líquidos físicos, que essencialmente dão aos seres humanos uma sensação de umidade seca diferente. Os gases nos dão uma sensação de seco e os líquidos nos dão uma sensação de umidade. Para ver a diferença entre gás e líquido, precisamos reduzir nossa perspectiva para o nível molecular.

Especificamente, as diferenças entre as moléculas de gás e líquidas são causadas pelos seguintes fatores
[1] Diferenças na magnitude da energia cinética (grau de movimento)
Em um líquido, o grau de movimento (energia cinética) é baixo (não muito movimento, velocidade lenta). Para os gases, o grau de movimento (energia cinética) é alto (eles se movimentam muito e são rápidos).
Para os gases, o grau de movimento (energia cinética) deve ser alto (se movimentam muito, alta velocidade). No caso dos gases, o grau de movimento (energia cinética) é alto (isto é, se movimenta muito e é rápido).
[2] Diferença no grau de força intermolecular
Nos líquidos, as forças de atração intermoleculares, que são as forças intermoleculares de atração entre moléculas, estão trabalhando muito para reduzir a distância entre elas, para atrair, colar, puxar e verificar umas às outras.
No gás, quase não há força intermolecular entre as moléculas, que é a força intermolecular que atrai e puxa umas às outras para mais perto umas das outras.
O grau de funcionamento da força intermolecular é muito baixo nos corpos de gás.
A razão pela qual o grau de força intermolecular é grande nos líquidos e pequeno nos gases é porque...
(1) Como a energia cinética das moléculas líquidas é baixa, elas são incapazes de se mover sem as forças intermoleculares que originalmente

existem entre as moléculas (forças intermoleculares), que se atraem, prendem e verificam umas às outras, e elas são obrigadas às forças intermoleculares.
(2) No caso das moléculas de gás, o grau de movimento (energia cinética) é tão grande que elas são capazes de superar as forças intermoleculares e se movimentam livremente, livres dos efeitos das forças intermoleculares.
Isto porque elas estão livres da influência da força intermolecular.
A razão pela qual a força intermolecular atua em grande grau nos líquidos e em pequeno grau nos gases é porque.
(1) Como a energia cinética das moléculas líquidas é baixa, elas não conseguem se mover sem as forças intermoleculares que originalmente existem entre as moléculas (forças intermoleculares), que as aproximam, as atraem e as mantêm sob controle, e elas estão à mercê das forças intermoleculares.
(2) No caso das moléculas de gás, o grau de movimento (energia cinética) é tão grande que elas são capazes de superar as forças intermoleculares e se movimentam livremente, livres da influência das forças intermoleculares.
Isto se deve ao fato de que.

2. Aplicação a objetos em geral

A água líquida, quando tocada pela ponta de um dedo, fica molhada e gruda na pele, agarrando-se a ela e recusando-se a deixá-la. A este respeito, pode-se dizer que existe uma atração entre a água líquida e a ponta dos dedos para ficar presa um ao outro. Além disso, a água líquida permanece no mesmo lugar para sempre, a menos que você mexa a ponta dos dedos, e não se move. Neste aspecto, a água líquida é menos cinética e ativa do que o vapor de água gasosa, etc.

Portanto, para ampliar ainda mais a idéia, podemos dizer que as seguintes leis se aplicam a objetos em geral
(1) Os objetos (moléculas para humanos) têm alta mobilidade, atividade, movimento e fluidez, e as forças de atração (ligação) entre eles devem ser pequenas (separadas umas das outras.) Nesse caso, devem ser secas. Seco.
(2) Os objetos (moléculas para humanos) devem ter baixa mobilidade,

atividade, movimento e fluidez, e alta atração mútua (coesão) entre eles. Os objetos não devem estar separados uns dos outros. Nesse caso, devem estar molhados. Nesse caso, devem estar molhados.

A fim de explicar a correção desta presunção, a presunção precisa ser válida para objetos que estão muito mais próximos dos seres humanos do que as moléculas. Estes objetos de tamanho mais humano incluem, por exemplo, grãos de areia em praias, rios e desertos, cabelo humano (especialmente feminino), natto (soja fermentada), doces e objetos maiores como bolas de tênis de mesa de plástico e voleibol. podem ser dados.

A areia seca (seca) não se cola à mão quando tocada e se desfaz peça por peça, sedosa e lisa (não é adesiva nem pegajosa). Também, quando o vento sopra, essa areia se move junto com ela, suavizando-a. (É fluido.) Em contraste, a areia molhada ou úmida gruda em sua mão quando você a toca e não se afasta. (É adesivo e pegajoso.) Além disso, tal areia é aglomerada e não se moverá quando o vento soprar. (Não é fluida).

O cabelo molhado não se desfaz facilmente em um nódulo, e não se move quando o vento sopra. Os cabelos secos, por outro lado, agitam na brisa e se movem separadamente, um a um, sedosos e indisciplinados.

Os feijões Natto, quando agitados, puxam fios pegajosos e se conectam uns com os outros por fio, unindo-se e tentando descansar inteiros. Neste processo, uma força de atração atrativa está atuando entre os feijões, o que é considerado equivalente à força intermolecular.

Os grãos do doce, cuja superfície derreteu (a superfície se liquefez), não podem ser removidos porque são grudados na ponta dos dedos ou em outros doces. Mesmo se você tentar movê-los um a um, eles se colam uns aos outros e não podem ser movidos.

No entanto, se o adesivo for amplamente aplicado na superfície ou enrolado em toda a superfície da fita adesiva dupla face, as bolas grudarão umas nas outras e grudarão umas nas outras, dificultando a sua movimentação uma a uma.

Neste caso, pensa-se que a natureza adesiva e coesiva destes objetos (uma vez colados, não se afastam) aumenta a atração entre eles (a força que os mantém juntos e tenta conectá-los), privando-os de movimento, atividade, movimento e fluidez. Em outras palavras, a aderência pegajosa ou viscosa dos objetos que tentam aderir uns aos outros faz com que os objetos se atraiam uns aos outros e dificultam o seu movimento, o que leva a uma umidade dos objetos. Isto é exemplificado, por exemplo, pelo fato de que quando o adesivo continua exposto ao mundo exterior por um longo período de tempo e o solvente é liberado e não mais pegajoso, o objeto é sentido seco e mais seco.

(Para mais informações sobre o exposto acima, consulte a seção Recursos).

Para resumir as idéias acima em termos simples, pode-se dizer que, em geral, os objetos que são pegajosos e aderentes e se colam uns aos outros e não se movem são molhados, enquanto os objetos que são rapidamente separados da mão e se movimentam suavemente afastando-se uns dos outros são percebidos como secos.

Neste caso, os objetos molhados tentam aderir um ao outro e os objetos secos tentam se afastar um do outro, e os dois são contrastantes em termos de interação e relações sociais.

Com base nestes exemplos de tamanhos de objetos muito maiores do que o nível molecular, acreditamos que é possível estender a gama acima mencionada de sensações de umidade seca no nível molecular a objetos em geral.

3Aplicações às relações interpessoais

Se estendermos a sensação de umidade em objetos em geral ao nível humano, pensa-se que a sensação de um líquido como a água ou um gás como o ar e a sensação de um ser humano de umidade e secagem são as mesmas que a sensação de um ser humano em interação social entre si.

Em outras palavras, aplicando os conceitos de movimento, mobilidade e atração ao ser humano, podemos entender
(1) Quando uma pessoa pára e não se move muito em um lugar (com um pequeno grau de atividade) e não tenta se aproximar, ficar junto, ou se afastar dos outros ao seu redor. Uma pessoa se aproxima e se mantém junto com outras pessoas ao seu redor e se recusa a se afastar delas. Eles não se aproximam, não se apegam ou não se afastam de outras pessoas ao seu redor. Nesses casos, uma sensação de umidade é criada nas relações interpessoais (como moléculas líquidas com baixa energia cinética e altas forças intermoleculares). Cria-se uma sensação de umidade.
(2) Quando uma pessoa se move de um lugar para o outro sem parar em um lugar. Quando uma pessoa se move e flui de um lugar para o outro sem parar em um só lugar. Quando as pessoas estão se afastando dos outros ao seu redor, em vez de se aproximarem ou se aproximarem umas das outras. Elas não se aproximam ou se agarram aos outros ao seu redor e tentam se afastar delas. Quando isto acontece, há uma sensação seca na relação interpessoal (como acontece com moléculas de gás com alta energia cinética e baixas forças intermoleculares). Cria-se uma sensação de secura.
É considerada uma sensação seca nas relações interpessoais (como com moléculas de gás com alta energia cinética e baixa força intermolecular).

Neste caso, ao visualizar os objetos da mesma forma do tamanho da molécula ao tamanho humano, é possível entender a energia de movimento que é comum a ambos os objetos como "energia cinética (nível molecular)" = "movimento, atividade, movimento e fluidez (objeto ao nível humano)", e "força intermolecular (nível molecular)" = "força de atração e ligação (objeto ao nível humano)", que são as forças que se unem, conectam, se combinam e se agregam, e se verificam e se ligam.

A explicação acima pode ser resumida da seguinte forma: as diferenças de atividade e atividade cinética, e as grandes e pequenas forças de atração intermoleculares resultantes, que são equivalentes às forças intermoleculares, levam à diferenciação sensorial interpessoal úmida e seca, respectivamente. (Esta explicação foi inventada por volta de 1991-1992).

Neste caso, é necessário considerar atividades e movimentos psicológicos, verificações e equilíbrios mútuos e proximidade uns dos outros que não

envolvem movimento físico, bem como atividades físicas e movimentos do corpo e puxando uns aos outros. Por exemplo, quando uma pessoa está sentada em uma mesa, lendo livros em vários campos e pensando ativamente em várias coisas, cheia de curiosidade intelectual, ela pode ser vista como fisicamente inativa, mas psicologicamente ativa em seus movimentos. Por outro lado, quando dois amantes que vivem longe um do outro sentem uma forte sensação de unidade psicológica através da comunicação telefônica, isso pode ser interpretado como uma forte atração psicológica entre eles mesmo que permaneçam fisicamente distantes um do outro.

Assim, as atividades humanas, movimentos e atração podem ser divididas em duas categorias: física e psicológica, das quais a psicológica será discutida principalmente a seguir. Isto porque as atividades físicas e os movimentos do corpo humano e as tensões entre corpos são superficiais, refletindo as atividades do sistema nervoso dentro do corpo, enquanto as atividades psicológicas, movimentos e atração baseados no funcionamento do sistema nervoso são mais fundamentalmente determinados pelo comportamento humano.

A realidade do movimento/atividade que nos dá uma sensação seca de sensação interpessoal é que temos uma orientação psicológica intrínseca para nos movermos ativamente entre pontos aqui e ali que estão separados uns dos outros (orientação de mobilidade espacial), assim como uma orientação psicológica intrínseca para nos espalharmos por pontos e áreas onde nunca estivemos antes e para abrir novos lugares (para explorar novos alvos). (Tentando fazer). e uma orientação psicológica (orientação de difusão). Neste caso, o desejo de renovar a atmosfera da vida mudando a localização física ou o campo psicológico de interesse, para obter novos estímulos, ou a curiosidade sobre coisas desconhecidas que nunca se encontrou antes, em outras palavras, para estar exposto a novas informações (novas informações) que não se experimentou (até agora - por um tempo agora). O impulso mental para receber novas informações (o impulso para receber novas informações) é a força motriz por trás do movimento/atividade. O oposto disto, uma orientação estabelecida, estabelecida, não difusa, o que significa uma falta de movimento/atividade, dá uma sensação de umidade no sentido interpessoal.

Por outro lado, qual é a substância da atração psicológica e força de ligação

que dá uma sensação de umidade no sentido interpessoal? É uma orientação inerente ao ser humano tornar-se e permanecer psicologicamente próximo dos outros ao seu redor (orientação de proximidade psicológica).

Em outras palavras, a atração (psicológica) mútua é aproximar-se gradualmente (psicologicamente) da posição de ser (psicológica) um do outro, e eventualmente abraçar-se e tornar-se um. (Tornar-se um só, fundir-se.) E apegar-se um ao outro e nunca se deixar um ao outro. Pode-se dizer que uma forte tendência para reduzir a distância psicológica do outro, e eventualmente reduzi-la a zero, para se conectar, para se conectar um com o outro, parece uma atração um para o outro e leva a uma sensação de umidade no sentido interpessoal.

As explicações acima podem ser resumidas como se segue em termos de relações interpessoais.
(1) Não tente deixar a outra pessoa, aderindo a ela psicologicamente. Colar, colar, conectar, unir e ser coletivo. E não tente se mover como está. Não tente se mexer assim.
(2) Não mergulhe muito na vida da outra pessoa, mas deixe-a com rapidez e facilidade. Ser não colante, não colante, desconectado e discreto. E mover-se ativamente de um lugar para o outro. E deve mover-se ativamente.

Neste caso, a força de adesão/aderência é uma forma de atração, na medida em que é orientada para se aproximar, atrair e se colar um ao outro. Esta força de adesão/aderência também tem o efeito de desalinhamento (desativação, desmobilização) = fixação/assentamento, que mantém pessoas e objetos no lugar e não os solta, tornando-os incapazes de se mover.

Seja uma molécula, um objeto, ou uma mente humana, quando uma pessoa ou um objeto se agarra pegajosamente à outra pessoa e se recusa a se mover, é comumente sentida como molhada, e vice versa, é comumente sentida como seca.

4.

A natureza seca e úmida de uma partícula não pode ser vista olhando apenas para ela. Ela só pode ser vista olhando para a sociedade e as populações formadas por múltiplas partículas.

A diferença entre seco - úmido e seco - úmido é a diferença na forma como as partículas interagem com outras partículas. As partículas úmidas aderem, se unem e se ligam mutuamente a outras partículas, enquanto as partículas secas são livres para se moverem separadas de outras partículas.

Estas propriedades só podem ser entendidas observando várias partículas simultaneamente. A fim de examinar a umidade seca de uma partícula, é necessário observar várias partículas simultaneamente. Para isso, não basta olhar o movimento de uma única partícula ou a psicologia de uma única pessoa, mas uma perspectiva muito social é necessária.

Neste caso, os tipos e tamanhos das partículas que interagem não são necessariamente os mesmos entre si. No que diz respeito ao tamanho, uma pode ser minúscula e a outra pode ser enorme. Por exemplo, uma molécula (grupo) de água líquida (minúscula) que se prende à pele de um humano (gigante) é um exemplo de um tipo e tamanho diferentes. Mesmo que o tamanho das partículas possa ser diferente, a natureza úmida seca das interações entre as partículas pode ser observada.

(c)1992-2008 Publicado pela primeira vez em 1992-2008

Exame de "padrões de comportamento do tipo gaseo-liquido". Compreensão cinética molecular do comportamento humano.

24 de maio de 1992. Publicado pela primeira vez.
Versão integrada de Gaseous e Liquid.

(Abril de 2022. Modifiquei a redação do texto para torná-lo mais claro e adequado para serviços de tradução automática. O conteúdo do texto em si permanece original).

1.
Níveis que descrevem o comportamento humano. Os seguintes são os possíveis conteúdos, em ordem do mais básico.
01) O nível de físico-química (movimento de objetos)
02) O nível da fisiologia ou biologia (dos neurônios aos animais. Genética).
03) O nível específico dos seres humanos (os lobos frontais do cérebro, e a cultura e civilização que ele produz. A cultura e a civilização que produz).

Na "ciência do comportamento" que trata do comportamento humano até o momento. A situação atual é a seguinte.
01) A sociologia e a psicologia social lidam apenas com o nível específico do ser humano. (Mesmo os experimentos com animais raramente são conduzidos lá).
02) A psicologia é limitada ao nível biológico na melhor das hipóteses (aplicação do comportamento animal.) (Aplicação do comportamento animal. (A aplicação do comportamento animal, pesquisa neuronal em psicologia fisiológica, etc.)

03) A aplicação de idéias físico-químicas à ciência do comportamento como metáfora. Há muitos exemplos.
Exemplos.
//
Psicologia. Psicofísica (A Lei Weber-Fechner.)
Psicologia Social. Dinâmica de grupo. (Levin. etc.) Sociometria. (Moreno,J.L.)
Sociologia. Teoria dos sistemas sociais e teoria da auto-organização (Parsons,T., etc.)
//
No entanto.

Tratar os seres humanos como seres físicos ou objetos, e não apenas como metáforas. Para ver seu comportamento como o movimento de um objeto. Tal abordagem no nível físico-químico mais básico. Esta abordagem ainda não foi muito examinada.
Esta situação é como construir um arranha-céus sem lançar os alicerces. É duvidoso se este é um procedimento apropriado para prosseguir com a pesquisa.
Portanto.
Os assuntos que convencionalmente foram estudados a um nível mais elevado e específico do ser humano (por exemplo, relações interpessoais, etnia, etc.). Precisamos reexaminar se elas podem ser explicadas a um nível físico-químico mais básico.

2.
Humanos individuais. Quando são vistos de uma perspectiva muito macroscópica a nível cósmico/terrestre. Que eles podem ser vistos de uma forma muito miniaturizada, como se fossem do tamanho de uma molécula físico-química.
No entanto.
Seres humanos como seres físico-químicos, reduzidos ao nível molecular. Ou, a forma de comportamento de um grupo humano assim. De que forma eles podem ser capturados? Atualmente não há nenhuma pesquisa significativa sobre este assunto.
(Uma abordagem físico-química que minimiza os seres humanos até o nível molecular. Isso em si não é de interesse para as ciências sociais em primeiro lugar).
Seres humanos ou grupos humanos como entidades físico-químicas molecularizadas. Seus comportamentos genéticos ou culturais. (Etnicidade e caráter social.) Estão ou não diretamente relacionados com as leis reais do movimento molecular na química física? Isto também permanece pouco claro nas pesquisas existentes. (Estudos que aplicam a física ao campo da psicologia social. Exemplos incluem a teoria da dinâmica de grupo de K. Levin et al. No entanto, todos eles param no nível metafórico).
Se for possível estabelecer que os padrões genéticos e culturais humanos têm uma relação direta com as leis do movimento molecular.
Técnicas de simulação de movimento molecular baseadas em computador, atualmente utilizadas na química física. Tal tecnologia pode ser aplicada diretamente à pesquisa humana (populacional). Isto levará à realização do

seguinte O nível de aplicações computacionais nas ciências sociais. Para melhorá-lo drasticamente.
Objetivo desta afirmação.
01) Assuntos como etnia e caráter social, que tradicionalmente têm sido tratados como temas de pesquisa específicos para sociologia, psicologia e antropologia cultural. Para mostrar que é possível tratar tais temas como a própria cinética molecular da química física. Mostrar que é possível fazer isso.
02) Padrões de comportamento genético ou cultural de seres humanos ou grupos humanos como entidades físico-químicas molecularizadas. Mostrar que eles estão em geral de acordo com as leis de movimento das moléculas de gás líquido com fluidez. Para demonstrar isto.
Demonstrar que o acima exposto torna diretamente possível (não apenas metaforicamente) uma abordagem físico-química das ciências sociais. A aplicação de técnicas de simulação molecular baseadas em computador para as ciências sociais.

3.
01) O comportamento humano é visto a partir de uma perspectiva macro. O comportamento humano, incluindo o comportamento social e cultural, está de acordo com as leis físico-químicas do movimento molecular do gás líquido (quer a pessoa esteja ciente disso ou não).
Os seres humanos, estritamente falando, exibem movimentos diferentes das moléculas físico-químicas, na medida em que têm funções embutidas de percepção, associação e movimento. Entretanto, eles se comportam, no grande esquema das coisas, como seres físico-químicos.
02) Aspecto genético. Modos de comportamento femininos ou masculinos. Eles correspondem ao seguinte (2) de acordo com o seguinte (1). (1) A preciosidade biológica de cada um. Seu grau. Seu tamanho. (2) As leis do movimento molecular de líquidos e gases.
03) Os aspectos culturais. O grau de predominância de líquidos ou gases no ambiente natural ao qual estão adaptados. (Grau de umidade ou de secura). De acordo com tal grau, os seguintes conteúdos correspondem ao movimento molecular do líquido ou do gás. Sociedade agrária. (Sedentária e intensiva) Sociedades nômades (sedentária e intensiva) ou nômades. （Nomadic sociedades (migratórias e rudimentares). Padrões comportamentais dessas sociedades. (Etnia.).
（The grau de umidade do comportamento humano cultural. Está

diretamente correlacionado com o grau de umidade do ambiente natural).
04) Padrões genéticos de comportamento feminino ou masculino.
Culturalmente, os padrões de comportamento das sociedades agrárias ou nômades derivados do grau de umidade e aridez do ambiente natural. Ambos os pares acima são mutuamente compatíveis. Em termos de adaptação ao meio ambiente natural. As fêmeas são dominantes nas sociedades agrárias sob um ambiente dominado por líquidos (ambiente úmido). Os homens são dominantes nas sociedades nômades com um ambiente dominado por gás (ambiente árido).

4.
O comportamento humano está em um estado constante de fluxo em termos de interação. Portanto, quando o comportamento humano é visto de uma perspectiva físico-química. O objeto de comparação é o ambiente fluido, gasoso. É o movimento molecular do líquido gasoso que é fluido. (Sólidos não fluidos. É excluído da comparação).
Nesta seção, resumiremos o seguinte Movimento Molecular de líquidos e gases. Suas propriedades fundamentais.
Primeiramente, as forças intermoleculares devem ser explicadas. Em seguida, os princípios do movimento molecular são divididos em duas dimensões, a dimensão do movimento (M) e a dimensão da distribuição (D), centrada nas forças intermoleculares.
Em seguida, para cada um dos princípios básicos, deve ser feita uma comparação do movimento molecular líquido-gás, centrada nas forças intermoleculares, e organizada em uma tabela.
Esta descrição deve incluir as seguintes representações antropomórficas das moléculas. Uma apropriação positiva dos conceitos utilizados nas ciências sociais.
Seu conteúdo tem a intenção de realizar o seguinte Aproximar a química física convencional e as ciências sociais em termos de terminologia.

I. Forças Intermoleculares
Cada molécula possui "forças intermoleculares" (forças de atração mútua).
O grau de atuação da "força intermolecular". (A facilidade com que as forças de atração intermoleculares funcionam.) Deve ser negativamente correlacionada com o seguinte
01) A "distância" entre cada molécula.

02) A "energia cinética" de cada molécula individual para se livrar da atração mútua.

M. Dimensão do movimento
Resumir a relação entre o comportamento de cada molécula e as "forças intermoleculares".

M1. A energia cinética de cada molécula. Ela é expressa como o produto dos seguintes itens.
Cada molécula de fluido tem um nível médio a alto de energia cinética.
A energia de cada molécula em ação. E é.
01) "massa".
02) "velocidade".

A energia cinética de cada molécula. Ela está diretamente correlacionada com cada uma das seguintes
11) A "escala" do movimento
21) "Ativo" do movimento (grau de movimento espontâneo)
31) Dureza do "golpe" e grau de destrutividade no momento do contato mútuo
32) Grau de vulnerabilidade no momento do contato mútuo
33) Energia para perturbação do status quo e mudança

O grau de atuação da "força intermolecular". Está negativamente correlacionado com a energia cinética de cada molécula.
Portanto, os valores dos indicadores acima 01-31 estão negativamente correlacionados com a "força intermolecular".

M2. Como é determinado o comportamento de cada molécula. Ele é expresso pelo conteúdo a seguir.
M211. Para cada uma das moléculas.
01) "Grau de liberdade" (o grau em que uma decisão pode ser tomada sem ser fisicamente constrangida pelas moléculas ao redor).
02) "Autonomia" (o grau em que uma decisão pode ser tomada independentemente de seu entorno).
03) "Originalidade" (o grau em que uma decisão pode ser tomada de forma diferente das moléculas ao seu redor e única para si mesmo).

Estes valores representam os seguintes graus. O grau em que cada molécula pode se livrar de sua atração gravitacional e se mover livremente. ou O grau em que cada molécula não tem conseqüentemente que levar em conta a influência da força gravitacional dos indivíduos ao seu redor ao decidir seu movimento. O grau em que eles são capazes de se movimentar livremente. Seus valores estão negativamente correlacionados com a "força intermolecular" (atração mútua entre as moléculas).
Quanto maior a força intermolecular, mais forte o grau de Quanto maior a força intermolecular, mais forte o grau de "fuga da liberdade" em cada molécula. (Fromm., E.)

M212. Intermolecular. Ela é expressa pelo seguinte
01) "grau de interdependência" (reciprocamente, o grau em que uma molécula é afetada pelas decisões de comportamento de outra molécula. Seu grau).
02) "Controles e equilíbrios mútuos" (Regule e vincule mutuamente o comportamento de outras moléculas. Grau. Puxam-se mutuamente para baixo. O grau de "puxar para trás" mútuos).
03) "Uniformidade" (O grau de incapacidade de mover-se individualmente e de forma discreta. Grau de "uniformidade").
04) "Coletivismo" (A tendência a mover-se em uníssono sob atração mútua. Sua tendência. Sua força).
05) "Outra orientação" (A tendência a visar outras moléculas do mesmo tipo. Sua tendência. A tendência a buscar o "calor" mútuo.)
05B) "Antropomorfismo" (O grau em que objetos inorgânicos do mesmo tipo são comparados a outros do mesmo tipo. O grau de antropomorfismo).
06) "Harmonia mútua" (O grau em que as pessoas são "amigáveis" e "familiares" umas com as outras. (O grau de harmonia mútua).
Para este valor, é possível realizar os seguintes conteúdos. As seguintes subdivisões são possíveis para este valor: de 061 abaixo a 063 abaixo. Este valor também está positivamente correlacionado com o grau de inter-fusão molecular ou de inter-integração. (D22-11.)
061) "Grau de atração de rastreamento" (O grau de atração entre si. O grau em que este é (positivamente) rastreado).
062) "Grau de dissuasão de repulsão" (O grau de dissuasão da ação de repulsão (força repulsiva) entre si. Não permitindo a existência de movimento na direção oposta à do entorno. O grau de "unanimidade". Seus

graus).
063) "Desativação da dissuasão das forças de atração" (para sacudir as forças (ambientais) de atração entre si). (Desativar tais forças gravitacionais entre si.) (Para se moverem livremente fazendo isso. Para dissuadir sua realização. O grau em que elas são dissuadidas).

Estes valores estão negativamente correlacionados com o "grau de liberdade" de cada ação molecular. Portanto. Estes valores estão positivamente correlacionados com as "forças intermoleculares".

M213. Versus ambiente. É representado pelo seguinte
01) "Sincronicidade" (o grau de harmonia operacional com o próprio ambiente, e o grau em que se procura alcançá-la. O grau em que se procura alcançar isto).
02) "Vergonha Sensibilidade" (Benedict.,R.) (O grau em que se sente mutuamente a atenção e o escrutínio das outras moléculas do entorno. O grau em que se sente isto).
03) "A facilidade de ser observado" [R.Benedict] (Mutualmente, o grau em que uma pessoa é observada e monitorada pelas outras moléculas ao seu redor. (Consideração mútua do seguinte: Como as outras moléculas ao seu redor se sentem em relação a ele? O grau de tal consideração).
04) "Necessidade de enraizamento" (consentimento prévio a suas próprias ações. (Consentimento prévio a suas próprias ações, o grau em que ele pede mutuamente a realização das ações daqueles ao seu redor. Grau de tal consideração).

Estes valores indicam o seguinte O grau em que o comportamento de cada molécula é definido pelo comportamento de outras moléculas ao seu redor. Portanto. Estes valores estão positivamente correlacionados com as forças intermoleculares.
Estes valores estão negativamente correlacionados com os "graus de liberdade" de cada movimento molecular.

M22. A direção (caminho) do movimento de cada molécula. O modo como eles são. É representado pelo seguinte
01) "Constância" e "Retidão".
02) "Clareza" (o grau em que as coisas são preto e branco. O grau de clareza).

Estes valores estão negativamente correlacionados com as forças intermoleculares.
A direção de tal movimento. Torna-se ziguezagueante, ad hoc e difusa à medida que as moléculas se atraem umas às outras. Isto reduz seu grau de clareza.
O resultado. A "direção-objetivo" da ação. (O grau em que se move em uma linha reta em direção ao objeto.) O grau de clareza é reduzido.

M23. Como cada molécula assume a responsabilidade por suas próprias ações. Ela é expressa por
01) "Dispersão" (O grau de difusão de uma molécula entre outras moléculas. O grau de dispersão).
02) "Solidarização" (em conjunto com outras moléculas, tomando ou segurando umas às outras. O grau delas).
Estes valores são os coeficientes de correlação das forças intermoleculares.
Estes valores estão positivamente correlacionados com as forças intermoleculares.
O grau de atração mútua aumenta. Isto aumenta o grau de O grau em que o comportamento de uma pessoa não pode ser determinado por apenas uma molécula, ele próprio. Isto diminui o grau até o qual ele é individualmente responsável por suas próprias ações.
O resultado. O grau de "irresponsabilidade coletiva" por suas ações. O grau em que isto aumenta.

D. Dimensão de distribuição
Explicação da distribuição de cada molécula (grupo), concentrando-se em sua relação com as forças intermoleculares.

D11. Distância mútua
As moléculas fluidas mantêm uma distância moderada ou grande uma da outra.
A força efetiva de atração entre as moléculas. O grau em que. A "força intermolecular" está em efeito. O grau até o qual. Seu grau está negativamente correlacionado com a distância entre cada molécula.

D21. A distribuição de cada molécula. Ela é expressa pelo conteúdo a seguir.

01) "Individualidade" (Cada molécula é mutuamente segregada e independente uma da outra. O grau desta independência. O grau de "individualismo").
11) "Objetividade do ponto de vista" (o grau em que as duas partes se vêem sem estarem distantes uma da outra. O grau de objetividade. A falta de clarividência nos olhos que vêem o outro).
21) "Territorialidade" (O espaço que cada molécula reserva para si mesma. O tamanho das mesmas).
22) "Campo de visão" (o campo de visão que cada molécula tem. O tamanho, distância e visibilidade neles).
23) "Privacidade" (O grau em que cada molécula não tem seus próprios movimentos monitorados uma pela outra e pela outra. Seu grau).
24) "Grau de orientação da sala privada" (Cada molécula deve ter um impulso entre si. (O grau em que ele faz seu próprio espaço independente de seu entorno. O grau disto).
31) "(Ambiental) Exposição" (exposição direta de cada molécula ao ambiente externo, sem a intervenção de outras moléculas). Grau de exposição").

Estes valores estão positivamente correlacionados com as distâncias mútuas entre as moléculas. Portanto, estes valores estão negativamente correlacionados com a magnitude das forças intermoleculares.

D22. Distribuição das forças intermoleculares. Ela é representada pelo seguinte
01) "Proximidade mútua" (O grau com o qual cada molécula tenta se aproximar, em termos de distância. Seu grau).
11) "Orientação para a fusão e integração" (O grau em que cada molécula tenta se fundir e se integrar umas com as outras. Grau de integração).
12) "Orientação para a fusão e integração" (Cada molécula se inclina mutuamente uma sobre a outra e é apoiada pela outra. Grau de inclinação. Grau de orientação "amae". (Doi., T.))
13) "Grau de toque" (Contatos com outras moléculas. (Contatos com outras moléculas, e a quantidade de tempo, freqüência e número de rostos nesses contatos. (O grau de contato pegajoso com outras moléculas. O grau de contato).
Estes valores. Eles estão diretamente correlacionados com os seguintes valores. O grau de atração mútua entre as moléculas. O grau delas. Estão,

portanto, positivamente correlacionados com a magnitude das forças intermoleculares.
Estes valores estão positivamente correlacionados com o grau em que a interação entre cada molécula se torna mais "holística" e "familiar". O grau em que este é o caso.
21) "Obscurecimento do território" (os limites dos territórios mútuos. O grau em que eles se tornam obscuros e pouco claros. O grau de obscurecimento).
Este valor está positivamente correlacionado com o grau de integração mútua de cada molécula. (Seção D22-11.) Este valor está diretamente correlacionado com a magnitude das forças intermoleculares.
"Intermolecularidade" (Hamaguchi, E.). O grau disto está positivamente correlacionado com este valor.

D23. Distribuição no nível do conjunto molecular. É representada pelos seguintes conteúdos.
01) "Dispersão" (dispersão espacial da área de distribuição)
02) "Escala" (extensão espacial ou tamanho da escala espacial da região de distribuição)
Estes valores estão diretamente correlacionados com os seguintes valores A magnitude da distância mútua entre as moléculas. A dificuldade de atração entre as moléculas.
Estes valores estão, portanto, negativamente correlacionados com a magnitude das forças intermoleculares.
11) "Concentração. Concentração". (O grau em que uma distribuição é concentrada em um só lugar. O grau de concentração).
12) "Continuidade". (A distribuição está analogamente ligada. Seu grau).
13) "(Mutual) grau de proteção" (O grau em que a distribuição se impõe mutuamente à sua contraparte no que diz respeito ao ambiente externo. Isto impede a exposição. O grau de proteção").
Estes valores estão diretamente correlacionados com os seguintes valores Pequena distância intermolecular. A facilidade com que as forças intermoleculares de atração trabalham.
Estes valores estão, portanto, positivamente correlacionados com a magnitude das forças intermoleculares.

21) "Outlier Tolerance" (Tolerância exterior) (O grau em que uma molécula pode existir no plano de distribuição com um baixo grau de arrastamento para seu entorno. Seu grau).

22) "Grau de descentralização" (o grau em que cada parte da distribuição é segregada das outras partes. Seu grau).
Estes valores estão positivamente correlacionados com a magnitude de variância da distribuição. (->D23-01.)
Estes valores estão, portanto, negativamente correlacionados com a magnitude das forças intermoleculares.
31) "Densidade" (Grau de aderência mútua. Grau de orientação mútua, sobredensidade).
32) "Orientação do solo" (Grau de orientação espacial para baixo, devido à crescente influência da gravidade. Orientação para o solo. Seu grau).
Estes valores estão positivamente correlacionados com o grau de concentração/aglomeração da distribuição. (->D23-11.)
Estes valores estão, portanto, positivamente correlacionados com a magnitude das forças intermoleculares.

Movimento MD x Dimensão da distribuição

M. motion. D. distribuição. Resumir os itens que estão relacionados a ambos, focalizando sua relação com as forças intermoleculares.

MD1. Diffusividade
11) "Difusividade" (O grau de difusão gradual da área de distribuição de cada molécula. Seu grau).
12) "Grau de distribuição sem restrições" (O espaço de distribuição não é limitado. Seu grau" (O grau em que o espaço de distribuição não é limitado por uma moldura ou molde). O grau. Não sendo constante em volume. Grau de não constância").
13) "Orientação de área desconhecida" (Cada molécula desafia e se aventura ativamente em áreas onde outras moléculas ainda não tenham sido distribuídas. Grau de originalidade").
14) "Grau de originalidade" (ser o "primeiro" a entrar na área de destino. (Ser o "primeiro" a entrar na área alvo, a descobrir ou inventar algo novo na área. Grau de originalidade).
15) "Interaction Orientation" (Orientação de Interação) (Ir para diferentes áreas e interagir com outras moléculas (grupos). Seu grau).
Estes valores estão positivamente correlacionados com os seguintes valores
A magnitude da energia de operação. A magnitude da distância mútua.
Estes valores estão, portanto, negativamente correlacionados com a

magnitude das forças intermoleculares.
Estes valores estão positivamente correlacionados com os seguintes valores na distribuição. O grau de não "seccionalismo". O grau de não "pote de polvo". (Maruyama., M.)

21) "Presença de superfície" (a superfície ou interface da área de distribuição. O grau em que eles existem. O grau de sua presença).
22) "Distinção interior/exterior" (A distinção entre interior e exterior de uma área de distribuição. O limite de tal área. O grau de distinção de seu conteúdo. Seu grau).
23) "Cronismo/orientação clássica" (Limitar o parceiro de interação ao mesmo tipo de molécula na área (dentro do grupo de pares). Seu grau).
Estes valores indicam o grau em que O grau em que cada molécula se aglomera e mantém unida somente aquelas moléculas com as quais ela tem uma força intermolecular mútua. O grau em que este é o caso.
Estes valores indicam o seguinte. A "difusividade" na região de distribuição. (MD1-11 a MD1-14.) Eles são baixos. Seus valores estão diretamente correlacionados com a magnitude das forças intermoleculares.

31) "Tensão superficial" (minimizando a área da superfície da região de distribuição. A quantidade de energia multiplicada pela sua realização. Seu grau).
32) "Tensão superficial" (A tendência de cada molécula para evitar situações em que a superfície da região. superfície da região e exposição direta ao exterior da região).
33) "Grau de orientação interior" (Cada molécula quer estar dentro da região. sua tendência).
34) "Exclusividade" (minimizar a janela para o exterior (a superfície da região). Seu Grau).
35) "Grau de oclusividade" (Gira de dentro para fora da região. Sua realização se torna difícil. Seu grau. "Coesão de grupo").
36) "(Externo) grau de fechamento" (entrada no interior a partir do exterior do território. A dificuldade de sua realização. Seu grau).
Estes valores indicam o grau em que as Moléculas que têm forças intermoleculares trabalhando umas contra as outras. O grau em que elas tratam outras moléculas como se fossem de fora. O grau em que o fazem.
Estes valores estão diretamente correlacionados à magnitude das forças intermoleculares.

MD2. Fluidez
11) "Mobilidade/fluidez" (Mudança voluntária do espaço de distribuição. Seu grau).
12) "Escala de visão" (A expansão do campo de visão, devido à expansão do alcance de ação. Seu grau).
13) "Multidimensionalidade da visão" (A percepção de um objeto a partir de múltiplas perspectivas. A realização disto é possível. O grau de sua realização).
Estes valores estão positivamente correlacionados com os seguintes itens. A magnitude da energia do movimento. O freio em termos de movimento, tal como a atração mútua das moléculas. O grau de sua resistência.
Estes valores estão, portanto, negativamente correlacionados com a magnitude das forças intermoleculares.

21) "Grau de assentamento" (a tendência das moléculas a descansar aproximadamente na mesma posição, aplicando o freio de atração mútua umas às outras. Tal tendência. A tendência a "vegetar").
22) "Grau de manutenção do status quo" (a menos que seja aplicada "pressão externa", a tendência é de permanecer estagnada na posição atual. Tal tendência).
23) "orientação de estoque" (a trajetória de cada molécula é acumulada. Tal tendência).
24) "Validade precedente" (a trajetória de cada molécula repete a trajetória de outras moléculas que já foram antes. Tal tendência).
Estes valores são o inverso do termo "fluidez". Estes valores estão diretamente correlacionados com a magnitude das forças intermoleculares.

C. Comparação do movimento molecular líquido-gás
Com base na explicação acima em termos de princípios e leis, os movimentos moleculares dos gases líquidos devem ser comparados uns com os outros.
Cada molécula de gás líquido é fluida e tem energia cinética.
O grau de "energia cinética".
Assumindo massa igual por molécula para ambos.
A velocidade de movimento das moléculas de gás é muito maior do que a

das moléculas líquidas.
O grau de força intermolecular. (A facilidade com que as forças de atração intermoleculares trabalham).
1) A distância entre as moléculas é muito maior nos gases do que nos líquidos.
2) A energia cinética de cada molécula é muito maior em um gás do que em um líquido.
O grau de tal é muito maior em moléculas líquidas do que em moléculas de gás, devido às razões acima.
Resultado. O princípio ou lei acima. Suas declarações explicativas. O seu conteúdo. É expresso pelos seguintes conteúdos.
1) O movimento das moléculas líquidas (população) está em conformidade com um item que está positivamente correlacionado com a magnitude da força intermolecular.
2) O movimento das moléculas de gás (população) se ajusta aos itens negativamente correlacionados com a magnitude da força intermolecular.

A Tabela 1 resume a relação entre (1) abaixo e (2) abaixo.
(1)
Os princípios e leis descritos acima. Cada item de sua descrição.
(2)
Cada um dos seguintes itens.
//
1) Correlação positiva ou negativa com as forças intermoleculares. O grau da correlação.
2) Conformidade ou incompatibilidade com o movimento molecular líquido. Grau de compatibilidade.
3) Compatibilidade ou incompatibilidade com o movimento molecular do gás. Grau de ajuste ou incompatibilidade com o movimento molecular do gás.
//

Os princípios e leis descritos acima. A correspondência de seu conteúdo com o movimento molecular real líquido-gás. Exemplos disso são dados abaixo.
I. Forças intermoleculares
Para anular as forças intermoleculares em um líquido. Em outras palavras, para converter um líquido em um gás. Para conseguir isto, uma enorme quantidade de energia deve ser fornecida do exterior.

M. Dimensão do movimento
O grau de constância ou retidão da direção do movimento. O grau de tal movimento é muito maior para as moléculas de gás do que para as moléculas líquidas. ->M211-01.
D. Dimensão de distribuição
A densidade de distribuição é muito maior para líquidos do que para gases. (1000 vezes.) ->D22-31.
O tamanho da área requerida pelo mesmo número de grupos moleculares. (Volume.) É menor em líquidos.
Exemplo.
Se você colocar água líquida em um balão que tenha sido esvaziado e colocado em água fervente. Ele se expandirá rapidamente à medida que a água evapora. ->D23-01.
Sobre os altos e baixos espaciais da distribuição. Os gases sobem na direção do céu. Os líquidos descem na direção do solo. ->D23-32.
MD: A multiplicação da dimensão do movimento com a dimensão da distribuição.
Líquido é "constante de volume". A "difusão" raramente é observada em líquidos.
Exemplo.
Suponha que abrimos a tampa de um recipiente cheio com água líquida. Ele não sai como vapor de água vaporizada. ->MD1-11.
"Superfícies e interfaces" na região de distribuição. Elas existem apenas em líquidos. (Exemplo. Despeje água em um vidro transparente e você pode ver os limites). ->MD1-21.
A "tensão superficial" existe somente em líquidos. (Exemplo: um centavo flutuando sobre a superfície da água. Um centavo flutuando sobre a superfície da água). ->MD1-31.
Os líquidos não têm a tendência de se mover ou fluir na região de distribuição.
Exemplo.
Uma gota d'água, uma vez lançada sobre uma superfície horizontal. Ficará lá para sempre, a menos que você sopre sobre ela do exterior (pressão externa). ->MD2-11.

(c)1992Primeiro publicado em 1992

Sobre a proximidade psicológica

(c)1999.9-2005.10First published

Um resumo ilustrado do conceito de proximidade psicológica e distância entre indivíduos, que é a chave para elucidar a secura e umidade dos estilos de comportamento. Quanto mais úmida for a atitude, maior será o grau de proximidade psicológica com os outros.

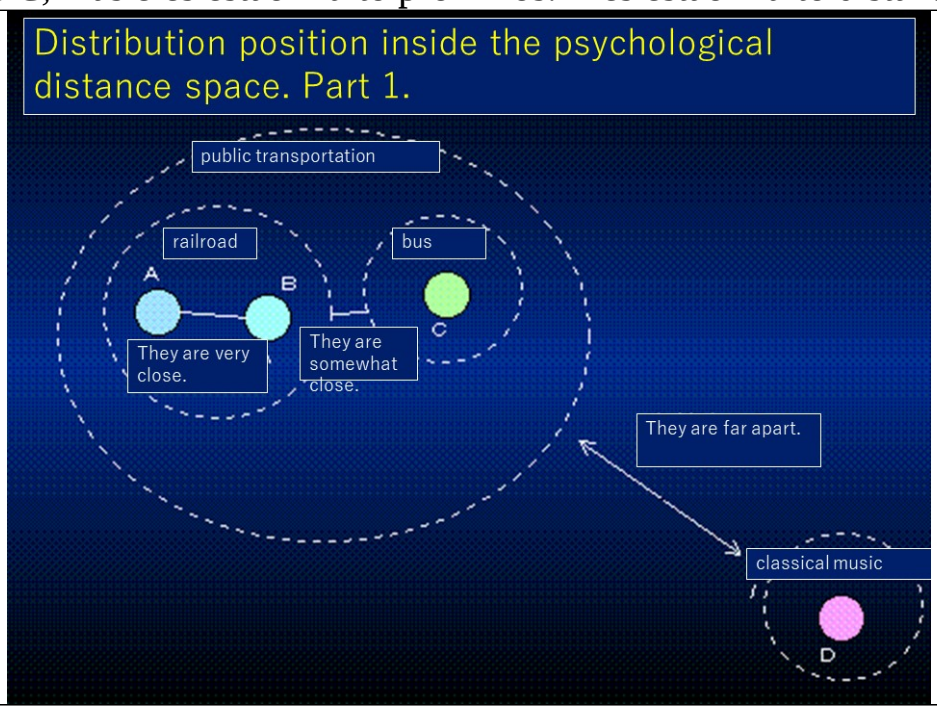
1. O que é o espaço de distância psicológica?
Originalmente, aqueles que têm as mesmas idéias um do outro são considerados como tendo uma distância mental pequena ou próxima entre si, como por exemplo, chamando um ao outro de "camaradas". Por outro lado, as pessoas que têm visões diferentes ou opostas umas das outras são consideradas como estando a uma distância maior ou maior umas das outras. Tal sentimento de distância nas relações interpessoais foi descrito por Ichiro Yamane (1987), por exemplo, em termos de distância psicológica (interpessoal).

Para explicar esta distância psicológica (interpessoal) interpessoal entre indivíduos, usaremos o conceito de "espaço psicológico à distância". O conceito de "espaço mental" é introduzido abaixo como sendo o conteúdo do seguinte.
O conceito de "espaço mental" é introduzido como se segue: "Um espaço que captura a área de interesse de uma pessoa no espaço n-dimensional e permite indicar claramente onde cada pessoa está localizada dentro desse espaço. (A posição da existência de cada pessoa depende das diferenças em seu campo de interesse.

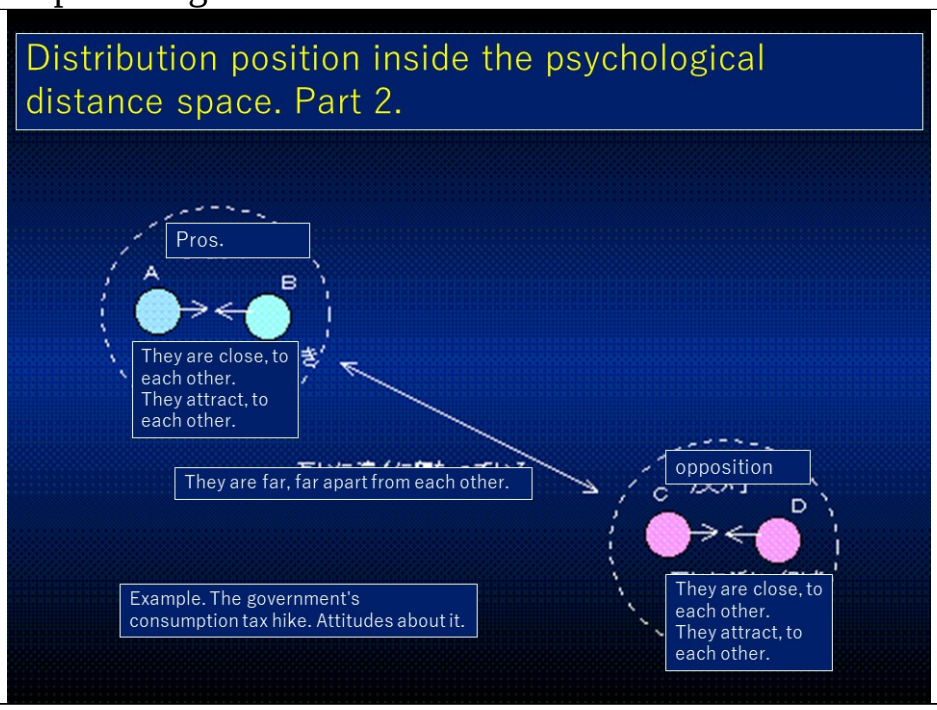
ou

Um espaço multidimensional para que os indivíduos possam representar se estão psicologicamente próximos ou distantes uns dos outros.

2. A posição de distribuição dentro do espaço psicológico distante.
Pensar na posição de distribuição de múltiplas pessoas no espaço psicológico à distância (posição mental). Saber onde uma pessoa está no espaço psicológico à distância é o mesmo que saber no que ela está interessada e com que idéias ela concorda.
Por exemplo, quando o Sr. A e o Sr. B compartilham o mesmo hobby das ferrovias, suas posições de distribuição no espaço psicológico à distância estão muito próximas do conceito de ferrovias e são quase idênticas (proximidade um do outro. coisa.
Quando o Sr. C tem o hobby de tomar um ônibus perto da ferrovia (ambos podem ser agrupados como transporte público. Quando o Sr. D tem apenas um hobby, a música clássica, que é completamente diferente do transporte ferroviário e de ônibus, a posição de distribuição do Sr. D é diferente da do Sr. A, B e C, mas eles estão muito próximos. Eles estão muito distantes.



Ou, suponhamos que o conceito de espaço psicológico à distância seja introduzido com relação ao apoio e oposição ao aumento da taxa de imposto de consumo: Quando o Sr. A e o Sr. B apoiam a escalada do imposto sobre o consumo, o Sr. A e o Sr. B estão próximos um do outro no espaço de distância psicológica. Quando ambos os senhores C e D se opõem ao aumento do imposto sobre o consumo, os senhores C e D estão próximos um do outro, mas separados dos senhores A e B, que são a favor do aumento. (Distante.) Neste caso, as forças de atração entre aqueles que estão próximos um do outro podem agir entre o Sr. C e o Sr. D.



Se o Sr. C parar de se opor à escalada do imposto sobre o consumo e se aproximar para concordar com ela, o Sr. C se moverá no espaço da distância psicológica para estar mais próximo do Sr. A e do Sr. B (que são a favor da escalada do imposto sobre o consumo).

3. A distância no espaço de distância psicológica

A maneira de produzir distância no espaço psicológico à distância é a seguinte.

(1) Dada uma pessoa que pertence a um conceito, aqueles que estão próximos a esse conceito são contados como próximos e aqueles que estão distantes desse conceito são contados como distantes.
(2) Para o mesmo conceito, aqueles que concordam uns com os outros são contados como estando próximos e aqueles que discordam uns dos outros são contados como estando longe.
(3) Aqueles que estão mais ou menos estreitamente associados entre si são considerados mais próximos e aqueles que estão menos ou mais estreitamente associados uns com os outros são considerados mais distantes.
Esta distância no espaço de distância psicológica é considerada relacionada à distância entre células ou grupos de células que representam cada conceito no sistema nervoso craniano (medida pelo tempo de transdução do estímulo).
Esta distância no espaço de distância psicológica é considerada relacionada à distância entre células ou grupos de células que representam cada conceito (medida pelo tempo de transdução do estímulo) no sistema nervoso craniano.

4. Relação com o espaço físico
Os seres humanos estando fisicamente próximos uns dos outros, mas separados uns dos outros dentro de um espaço psicológico distante. (E vice versa.) Tais coisas acontecem. Por exemplo, uma pessoa que apóia o aumento do imposto de consumo e um oponente vivem no mesmo prédio de apartamentos ao mesmo tempo.

5. Localização psicológica da existência

A posição ocupada por cada pessoa no espaço psicológico à distância deve ser vista como uma "posição psicológica de ser" (posição mental).
A posição psicológica da existência é.
1) Domínios, campos e dimensões (interesses, preferências, hobbies, ideologias, etc.),.
2) Atributos e filiações (raça, sexo, região de residência, etc.)

3) Nível (conhecimento, inteligência, aprendizagem, habilidade, etc.), classe e status (social, tal como posição na organização), e
4) Padrões (pensamentos, comportamentos, hábitos)
É possível explicar isto em termos de conceitos e termos que ditam onde cada pessoa está e pertence. Quanto maior a semelhança entre si e a outra pessoa em cada conceito, mais próxima a posição psicológica de sua existência psicológica e mais próxima a distância psicológica entre eles. Por exemplo, aqueles que têm os mesmos interesses estão psicologicamente mais próximos uns dos outros do que aqueles que não têm. Pelo contrário, quando os valores um do outro se tornam diferentes, quando já não compartilham os mesmos interesses e interesses, e quando seus níveis de capacidade e desempenho estão mais distantes um do outro, eles se distanciam psicologicamente um do outro.
Há dois tipos de posições psicológicas distantes de existência.
(1) Geneticamente determinadas. Diferenças sexuais entre homens e mulheres.
(2) Com base nas características adquiridas ou culturais (diferenças de estilo de vida entre os que vivem no Japão e nos Estados Unidos).

Quando duas pessoas têm posições psicológicas diferentes, elas são percebidas como separadas e distintas uma da outra, e quando compartilham uma posição psicológica comum, são percebidas como molhadas, como unidas e integradas uma à outra.

Aqueles que estão próximos um do outro em termos de sua posição psicológica e distância psicológica podem ser estranhos no início, mas uma vez que começam a se conhecer, tornam-se próximos um do outro como "Oh, somos apenas amigos". Além disso, eles devem ser capazes de durar como amigos e amantes. Por outro lado, as pessoas que estão psicologicamente distantes umas das outras podem estar próximas umas das outras no início de seu conhecimento, mas à medida que se conhecem melhor, sentir-se-ão desconfortáveis com a diferença de pensamento entre elas, e a relação se desvanecerá gradualmente.

6. Orientação psicológica de proximidade

A orientação dos seres humanos em suas atitudes em relação à mesma posição psicológica ou a uma posição psicológica mais próxima da existência uns dos outros pode ser descrita pelo termo "orientação de proximidade psicológica".

A razão para usar o termo proximidade, em vez de proximidade, neste caso. É o seguinte.
Proximidade é simplesmente se aproximar da outra pessoa.
Proximidade é permanecer em um estado pegajoso com o oponente como resultado da aproximação. (Permanecer com o oponente.) Isto é porque inclui isso.

(Psicológico) atração mútua. Significa que eles se aproximam gradualmente um do outro (psicologicamente) e eventualmente se abraçam e se tornam um. (Tornar-se um, fundir-se.) Pode-se dizer que uma forte orientação para reduzir e eventualmente reduzir a distância psicológica da outra pessoa a zero pode ser sentida como se fosse uma força gravitacional entre as duas partes, levando a um sentimento molhado no sentido interpessoal.
Assim, a orientação de proximidade psicológica, que tenta se aproximar psicológica e fisicamente, é a substância da atração psicológica que dá à outra pessoa uma sensação de umidade. Quando esta orientação de proximidade é forte e não se quer se apegar à outra pessoa e se afastar dela, ela é molhada, e quando esta orientação é fraca e não se importa em se afastar da outra pessoa, ela é seca.

Por exemplo, uma criança que está perto de sua mãe e sua mãe que felizmente o abraça, um estudante que adora seu professor e seu professor que o aceita, e um homem e uma mulher que estão romanticamente envolvidos, estão todos próximos uns dos outros e têm uma orientação de proximidade psicológica que corresponde a esta atração.

Para se aproximar da outra pessoa, ou seja, para reduzir a distância psicológica, há duas maneiras de fazê-lo.
1) "Ataque": aproximar-se psicologicamente da outra pessoa, movendo-se por conta própria.
2) Tentar atrair psicologicamente o parceiro "pull" para você. Para tentar deter a outra pessoa que tenta se afastar de você na posição psicológica em

que você se encontra.
Há duas estratégias possíveis para isso. Ambas causam uma sensação interpessoal úmida para a outra pessoa porque uma sente uma atração psicológica para a outra enquanto faz o ato em questão.
Exemplos de estratégias "ofensivas" são, por exemplo, simpatia, concordância, naturalidade e afeto.
Empatia, concordância e simpatia são atitudes que mostram que uma pessoa tem uma semelhança psicológica com a outra e que está psicologicamente próxima a ela. Esta é uma orientação psicológica para reduzir a distância psicológica da outra pessoa, aproximando-se dela.
A adesão é o ato de aproximar-se ativamente de alguém que está psicologicamente distante de você, ou de se apegar a ele ou ela numa tentativa de manter o mesmo estado de proximidade. Um exemplo disso é o desejo da criança de se apegar a seus pais. A adoração é principalmente um desejo de estar próximo ou de ir até os superiores. Um exemplo disto é um aluno que reverentemente tenta se aproximar de um professor. Desta forma, ao "cativá-los" e "adorá-los", eles tentam se aproximar de seus superiores, indo em direção a eles, ou mantendo-se perto deles, o que, por outro lado, parece ser uma atração psicológica entre eles e seus superiores.

Na estratégia "ofensiva", há mais dois níveis.
1) "Para cima": tentar alcançar um adversário que esteja em um nível mais alto do que você.
2) "Para baixo": Tentar alcançar um oponente que esteja em um nível inferior ao seu, ou "Para baixo": Tentando cair para o mesmo nível de um oponente que está em um nível inferior.
Há duas maneiras possíveis de fazer isso.
Um exemplo de "para cima" é quando uma pessoa com fraco desempenho acadêmico, para começar, tenta se juntar a um grupo já existente de altos alunos, estudando muito.
Um exemplo de uma estratégia "descendente" seria subir ao ritmo da pessoa mais fraca de um grupo.

Por outro lado, exemplos de táticas de "puxar" incluem a solicitação/intrigas, maquiagem/vestuário, ciúmes, ciúmes e assistência.

Solicitação ou tentação é "Você gostaria de _____ como eu? É um comportamento que tenta guiar a outra pessoa a um estado comum com

você, tal como Isto se baseia na orientação para trazer o movimento da outra pessoa no sentido de encurtar a distância psicológica entre ela e eles mesmos, dando-lhe uma sensação de umidade.
Maquiagem e vestir-se são ações que tentam fazer a outra pessoa (especialmente o sexo oposto), que se afastaria de você se não fosse atendida, se voltaria para você ou prestaria atenção a você, fazendo com que sua aparência se tornasse visível. (É uma ação que tenta atraí-los para você.) É uma ação para atrair outros que não estão interessados em você psicologicamente e para aproximá-los de você. É claro que é aqui que entra em jogo o poder de "atrair" a atenção do outro, ou em outras palavras, a atração psicológica. Esta é uma orientação psicológica para reduzir a distância psicológica para a outra pessoa, fazendo com que a outra pessoa se aproxime dela, dando à outra pessoa uma sensação de umidade.
No ciúme, uma pessoa que tenta se afastar de si mesma para se aproximar de outra pessoa (especialmente do sexo oposto) tenta se aproximar de si mesma separando-se da outra pessoa, e isso pode ser considerado como exercendo atração psicológica para a outra pessoa em termos de atração psicológica para voltar para ela.
Algumas das estratégias de "atração" incluem, além dos aspectos de nível.
1) "Elevação": elevar um oponente que está em um nível inferior ao seu, ao mesmo nível que você.
2) "Abaixar": puxar para baixo um oponente que está em um nível mais alto do que você para trazê-lo de volta ao seu nível.
Um exemplo de "aumentar" é ajudar ou salvar outros, e um exemplo de "abaixar" é arrastar outros para baixo devido ao ciúme.
O ciúme é quando alguém que estava originalmente em seu nível e psicologicamente próximo um do outro tenta melhorar para um nível melhor e mais alto do que você por alguma razão (por exemplo, eles tentaram alcançar uma promoção para uma posição mais alta no local de trabalho). Puxar a outra pessoa para um nível inferior onde você está agora quando você é deixado para trás (por exemplo, a outra pessoa tentou alcançar uma promoção para um nível superior no trabalho) porque você foi deixado para trás. (por exemplo, expondo seu escândalo.) Ao fazer isso, você puxa a outra pessoa para trás novamente. (Para arrastá-los para baixo.) Ao fazer isso, tente fazê-los compartilhar o mesmo nível psicológico com você novamente. (Por exemplo, tente fazer com que o nível de trabalho deles seja o mesmo que o seu.) Desta forma, tente fechar a distância psicológica entre você e a outra pessoa. Este é o trabalho da mente. Esta forte orientação para a posição

psicológica compartilhada cria uma sensação de umidade.
A ajuda é mais do que você (por exemplo, o nível de aprendizado em um assunto. O fornecimento de ferramentas ou funções que ajudam a elevar o nível de aprendizado para alguém que está abaixo de você (por exemplo, em uma área temática). (p. ex., ensinar-lhes a matéria de uma maneira que seja fácil de entender.) Aumentar o grau de semelhança psicológica entre você e a outra pessoa (p. ex., marcar notas altas na matéria), elevando-os a um nível mais próximo de você. (p.ex., marcando as notas altas um do outro no assunto) a fim de aproximar psicologicamente a outra pessoa de você, aumentando o grau de (p.ex., sendo capaz de ter um nível comum de conversa sobre o assunto em questão).
Esta proximidade psicológica tem tanto aspectos positivos quanto negativos. No lado positivo, ela traz calor e "humanidade", como na amizade e no afeto. As pessoas que são amigáveis e o amam lhe dão uma impressão positiva de que são bonitinhos e amigáveis. Por outro lado, os aspectos negativos incluem os constrangimentos, inconvenientes e aborrecimentos causados por se apegar ao parceiro ou por ser codificado por ele. Estes aspectos positivos e negativos podem ser diretamente traduzidos nos pontos fortes e fracos de uma pessoa com uma personalidade e atitude molhadas.
A sensação de constrangimento e impedimento que se sente quando se está persistentemente apegado ou com inveja de outra pessoa é o resultado da atração psicológica da outra pessoa, e é o resultado da constrangimento psicológico que impede que se mova livremente. Cria-se uma sensação de contenção psicológica e a pessoa não pode mover-se livremente. É o resultado disso. Ao medirmos a força desses sentimentos de restrição e restrição através de questionários e entrevistas, podemos realmente medir a atração psicológica que é a fonte da umidade, que é uma força invisível. Em outras palavras, a duração e a freqüência do tempo gasto na proximidade da outra pessoa (ou em uma relação com a outra pessoa), e a freqüência do comportamento da pessoa tentando manter a proximidade com a outra pessoa (ou a relação com a outra pessoa), tais como seguir persistentemente a outra pessoa, aderir à outra pessoa, ou falar incessantemente e não interromper a conversa quando a pessoa começa a falar, pode ser medida como atração psicológica. Pode ser medido como a força de atração.

7. Força motriz para a proximidade psicológica

A energia para assegurar e manter a proximidade psicológica com a outra pessoa tem a função de manter a distância psicológica entre nós e a outra pessoa curta. Esta orientação para a proximidade mútua nas relações interpessoais é a atração psicológica equivalente às forças físicas intermoleculares.

Os humanos tendem a procurar pessoas que estão psicologicamente próximas umas das outras (amigos, amantes, família...) umas das outras. Ou, tentamos ter mais em comum com as pessoas que encontramos. (Proximidade psicológica.) Também, tentando manter um estado em que você e a outra pessoa tenham muito em comum. (Manter a proximidade psicológica.) Um estado de atração psicológica um para o outro. Os seres humanos estão fundamentalmente molhados em termos de busca.

Os seres humanos têm prazer em ser aceitos pela outra pessoa e desconforto em ser rejeitados pela outra pessoa. Os seres humanos preferem conhecer pessoas que têm opiniões comuns com eles e não gostam de estar com pessoas que têm opiniões diferentes e opostas a eles. Ser aceito pelos outros é mostrar que eles estão na mesma posição psicológica que você, e ser rejeitado por eles é mostrar que eles não estão na mesma posição psicológica que você.

As pessoas que têm a mesma opinião que você ou que concordam com você se sentem próximas de você. Uma pessoa que compartilha a mesma opinião que você está próxima de sua própria posição no espaço psicológico à distância (a distância psicológica é pequena). Isto porque elas estão próximas umas das outras no espaço psicológico à distância. Uma pessoa que tem a mesma opinião de si mesma está próxima uma da outra no espaço psicológico à distância (isto é, a distância psicológica é pequena), ou compartilha uma posição comum consigo mesma.

Os seres humanos preferem estar com pessoas que pensam como eles, ou seja, pessoas que estão psicologicamente próximas umas das outras, criando assim uma tendência para que elas se unam somente com sua própria espécie. (Como uma orientação gentil.) Isto porque é psicologicamente agradável sentir a afirmação e aceitação de si mesmo por pessoas que pensam de forma semelhante a si mesmo. A fim de perseguir esta sensação agradável, tentamos nos aproximar dos outros ao nosso redor. Em outras palavras, tentamos adaptar nossos pensamentos aos outros ao nosso redor, a fim de compartilhar nossos pensamentos com eles. Nosso comportamento social, como o desejo de afinidade e o desejo de cooperar com pessoas que

são semelhantes a nós, que gostam de nós e que estão ao nosso lado, assim como o desejo de trocar favores, e o desejo de sincronizar e seguir tendências, são motivados pela sensação agradável trazida pela proximidade psicológica com os outros ao nosso redor.
Por outro lado, se você estiver na companhia de pessoas que pensam diferente de você, ou seja, pessoas que são indiferentes e indiferentes a seus interesses ou que negam suas opiniões, você se sentirá desconfortável (por exemplo, desconfortável e pouco agradável) e não desfrutará mais da companhia delas. As pessoas tendem a se sentir desconfortáveis (por exemplo, desconfortáveis e insatisfeitas) quando estão perto de pessoas que são indiferentes a seus próprios interesses ou que discordam de suas próprias opiniões, e não querem mais estar com elas. O fato de não gostarmos de estar com alguém que está psicologicamente distante de nós é uma prova de que temos um mecanismo incorporado em nossa mente que nos faz sentir desconfortáveis em proporção à distância psicológica entre nós e a outra pessoa.
Assim, os humanos têm uma força motriz na espinha dorsal de suas mentes que os leva a estar psicologicamente próximos uns dos outros, e eles são essencialmente seres molhados nesse aspecto. Este impulso aproxima as pessoas umas das outras, o que por sua vez cria grupos e sociedades nas quais as pessoas que estão psicologicamente próximas umas das outras estão unidas.
O fato de as pessoas preferirem conhecer pessoas que são psicologicamente iguais ou próximas umas das outras e não gostam da companhia de pessoas que estão psicologicamente distantes umas das outras é prova de que se sentem confortáveis com a proximidade psicológica com os outros. Pensa-se que o mecanismo psicológico que nos faz sentir bem com a proximidade psicológica com a outra pessoa não é uma característica adquirida, mas é geneticamente predeterminado.
A proximidade psicológica com a outra pessoa é um "calor" psicológico que sentimos. Este calor é o mesmo que o mecanismo pelo qual sentimos calor no caso da proximidade física, e é a coisa mais natural e agradável para os seres humanos.
De uma perspectiva psicológica evolutiva, temos mais probabilidade de nos proteger do perigo e sobreviver quando estamos próximos um do outro, porque temos mais probabilidade de nos ajudarmos mutuamente em momentos de necessidade. Os humanos se sentem mais confortáveis na proximidade uns dos outros porque aqueles que preferem a proximidade uns

dos outros têm mais probabilidade de sobreviver em ambientes difíceis do que aqueles que não o fazem, portanto, somente aqueles que herdaram esta característica sobreviveram.
Não estar psicologicamente com os outros ao seu redor traz uma sensação desagradável de solidão e isolamento. Os indivíduos com uma sensação de conforto na presença de pessoas que estão psicologicamente próximas a eles têm mais probabilidade de sobreviver porque têm mais probabilidade de sobreviver como um organismo. Do
De uma perspectiva biológica, a seguinte explicação também é possível.
Se você estiver em proximidade psicológica com a outra pessoa, a outra pessoa terá uma maneira comum de sentir e pensar sobre as coisas com você. Portanto, vemos a outra pessoa como sendo do mesmo tipo que nós, e percebemos a existência da outra pessoa como se uma extensão ou extensão de nosso próprio corpo estivesse ocorrendo.

Há um impulso fundamental no organismo para difundir sua própria replicação na maior extensão possível, para durar por um longo tempo. É exatamente assim que os genes se comportam.
Mas há também um impulso para difundir amplamente a maneira de pensar e sentir durante um longo período de tempo, mesmo em aspectos adquiridos e culturais que não estão diretamente relacionados com a genética. Não apenas geneticamente, mas também culturalmente, quando a outra pessoa tem algo em comum com você, você se sente confortável em ver um duplicado de si mesmo na outra pessoa. Esta tendência é vista não apenas nas relações geneticamente próximas entre pais e filhos, mas também nas relações entre amigos e colegas que não são geneticamente relacionadas entre si.
Como as pessoas que são geneticamente relacionadas entre si (pais e filhos) compartilham um fundo genético comum, elas tendem a se ver como uma extensão de si mesmas psicologicamente. Tal tendência a considerar outros que estão psicologicamente próximos uns dos outros como objetos de auto-extensão não se limita àqueles que estão geneticamente relacionados entre si, mas está amplamente distribuída entre aqueles que compartilham tópicos e valores comuns, como aqueles que têm interesses comuns.
Por exemplo, pessoas que compartilham o mesmo hobby das ferrovias provavelmente terão um senso de solidariedade umas com as outras, porque podem falar umas com as outras sobre ferrovias, independentemente de onde moram ou de sua idade. Isto porque elas têm semelhanças psicológicas umas com as outras. Sentir esta semelhança psicológica com a outra pessoa

permite-lhes ver uma extensão ou replicação de si mesmos na outra pessoa, o que leva à confirmação da identidade do eu e a necessidade de distinção entre o eu e o outro, e reduz a distância psicológica entre o eu e a outra pessoa.
Estar psicologicamente próximo da outra pessoa leva a um aumento das partes de nós mesmos com as quais podemos nos identificar. Ao aumentar nossa semelhança psicológica com a outra pessoa, também aumentamos a alteridade de nós mesmos que podemos encontrar na outra pessoa, e assim calculamos mais cópias de nós mesmos na outra pessoa. O desejo psicológico de reduzir a distância psicológica entre nós e o outro, ou seja, o desejo de proximidade psicológica, é amplamente baseado na motivação do organismo para a auto-replicação.
Esta orientação humana inerente à auto-replicação e expansão dá origem a uma orientação para que nos identifiquemos psicologicamente uns com os outros e nos aproximemos uns dos outros. Esta é a base psicológica para que a "atração mútua" entre os humanos e um ao outro se tornem um com o outro. Neste sentido, é esta orientação inerente à auto-replicação e expansão que é a força motriz por trás da interdependência úmida da atração mútua. Assim, a umidade é a força propulsora por trás de nossa aproximação e relação um com o outro. O molhado da personalidade humana está na raiz da força propulsora por trás da formação da sociedade humana. As pessoas molhadas servem como a "cola social" que tenta unir e relacionar pessoas secas que se afastam e não se relacionam como estão, umas com as outras.

8. O ímpeto para o distanciamento psicológico (secura)

Embora possa parecer contradizer o acima exposto, pensa-se que os seres humanos também têm um impulso inato de se separarem uns dos outros e se tornarem secos. Em outras palavras, temos um desejo inato de fazer as coisas de maneira diferente e de não sermos muito pegajosos uns com os outros.

Quando as pessoas tentam manter a proximidade psicológica e a uniformidade fazendo as mesmas coisas que os outros, como seguir tendências, elas tendem a se tornar uniformes e impessoais umas às outras, e o indivíduo se torna enterrado no todo. Este é o desejo inerente do ser

humano de se destacar dos outros, de ser único, e de espalhar seu nome na sociedade. (Para ganhar fama social, para espalhar o maior número possível de descendentes originais em termos de cultura adquirida para a sociedade). Contrariar o desejo que se tem por isso. (Este desejo é provavelmente também inato).

Além disso, quando as pessoas são muito pegajosas, têm naturalmente o desejo de estar secas, de ter sua própria privacidade, de ter seu próprio espaço, de ir na direção que querem ir, e assim por diante.

Neste caso, não podemos viver sozinhos, e por mais que defendamos a idéia de independência seca e autoconfiança, acabamos em uma relação de interdependência com os outros. Por outro lado, aqueles que estão orientados para a secura tendem a buscar o que não têm em si mesmos e o que lhes falta um do outro. e tentam se mover na direção da "complementação mútua", permanecendo, ao mesmo tempo, diferentes um do outro. Em outras palavras, quando pessoas que são diferentes umas das outras e psicologicamente distantes umas das outras se ajudam mutuamente, isso toma a forma de uma divisão social do trabalho. Neste sentido, a divisão social do trabalho é uma manifestação do vínculo seco entre os seres humanos.

9. Homofobia e conflitos psicológicos

A natureza disto é um pouco diferente do acima, mas se alguém de sua própria espécie estiver se comportando de uma maneira indesejável para você, você será tentado a negar que você é da espécie deles. Isso é o que é o ódio da espécie.

Por exemplo, um fã da ferrovia que gosta de ficar quieto pode ficar desconfortável quando vê pessoas de sua própria espécie brincando além dos limites do que se espera dele em uma estação ou em outro lugar ao redor de um carro raro, e pode ser tentado a sair, fingindo ser indiferente à situação, não querendo ser considerado de sua própria espécie.

Pensa-se que tais conflitos psicológicos ocorrem quando alguém que parece

estar de um lado da mesma classe e psicologicamente distante de você, mas do outro lado tem o tipo de valores que você quer negar e psicologicamente manter afastado ao mesmo tempo.

Quando você tira duas pessoas, elas são semelhantes em um aspecto de interesse (interesses ferroviários) e próximas na distância, mas em outro aspecto de interesse (elas gostam de ficar quietas, ou gostam de fazer barulho?) Então, pode acontecer freqüentemente, mesmo entre amantes/amigos e assim por diante, que eles tenham opiniões diametralmente opostas e estejam muito distantes.

Porque as pessoas que têm múltiplos e variados interesses e vários valores sobre elas ao mesmo tempo são próximas em um interesse, mas não necessariamente próximas em outro, mesmo quando namoram a mesma pessoa, podem às vezes se sentir íntimas e molhadas em relação à outra pessoa, sentindo-se próximas umas das outras em termos de distância com a qual concordam, e em outros momentos, podem sentir que Você se sentirá como um estranho distante cujas opiniões se chocam, e você se sentirá alienado e seco. Estas contradições e conflitos psicológicos sobre distância psicológica podem acontecer com qualquer um quando se lida com os outros.

(Nota.
Neste caso, cada valor pode ser representado como um dominó, um por um, e cada pessoa pode ser vista como um conjunto de valores de dominó.
Veja a seção em separado.

10. preocupações centrais e periféricas e o processo de determinação da distância psicológica interpessoal em geral.
Como, então, um ser humano finalmente e de forma abrangente determina a distância psicológica entre ele ou ela e a outra pessoa, que varia de várias maneiras dependendo de seus interesses?

Neste caso, temos dois tipos de interesses: interesses centrais e primários e interesses periféricos e secundários. Por outro lado, os interesses periféricos e secundários não são desinteressantes, mas não são centrais para mim e não são tão importantes ou importantes ou sem importância.

Aqueles que compartilham o mesmo interesse central e sentem que estão na mesma página sobre esse interesse central, que estão próximos uns dos outros, devem sentir que são basicamente o mesmo tipo de pessoas, próximas umas das outras, mesmo que discordem um pouco sobre o interesse periférico e estejam muito distantes. (Enquanto não houver mudança no interesse central um do outro.) E que se espera que continuem próximos e amigáveis como amigos e amantes.

Por outro lado, não importa o quanto compartilhem as mesmas opiniões sobre as preocupações periféricas, aqueles que não compartilham a preocupação central, ou que discordam uns dos outros sobre a preocupação central, e que estão distantes uns dos outros, provavelmente reconhecerão que afinal são estranhos, e se separarão e seguirão seus caminhos separados.

Em resumo, para uma pessoa, a presença ou ausência de interesses centrais compartilhados e a proximidade de idéias e valores com a outra pessoa sobre interesses centrais são considerados os principais determinantes da distância psicológica geral com a outra pessoa.

Os métodos para calcular a distância psicológica geral com a outra pessoa são.

(1) Pedir aos participantes para listar cerca de cinco ou seis de seus próprios interesses, resumir os interesses dos dois parceiros e depois pedir-lhes que indiquem o grau de interesse (central a periférico) e os valores (por exemplo, gostos e aversões) que eles têm para cada um de seus próprios interesses e os do parceiro.

(2) Calcular o grau de concordância entre o conteúdo do interesse central entre as duas pessoas. Por exemplo, se ambos compartilham um interesse central em automóveis, o grau de concordância será elevado.

(3a) Calcular o grau de concordância entre suas opiniões e valores sobre

cada um de seus próprios interesses e os da outra pessoa que eles levantaram desta vez. Por exemplo, mesmo que duas pessoas estejam interessadas no mesmo "carro", uma delas acha que "os carros são legais, então eu quero ter um o mais rápido possível (eu gosto de carros)", e a outra diz "eu gosto de carros". (Eu gosto de carros)" e a outra pessoa pensa: "Eu não gosto de emissões de carros e quero promover um movimento para evitar que as pessoas dirijam carros para evitar o aquecimento global (Eu odeio carros.) (3) Se a outra parte pensa: "Eu não gosto de emissões de carros e quero promover o movimento para não dirigir carros para evitar o aquecimento global (Eu odeio carros)", o nível de concordância de opiniões e valores é baixo.

(3b) A pontuação para cada interesse deve ser a soma do grau de concordância entre as opiniões e valores das duas pessoas sobre cada interesse multiplicado pelo grau de interesse de cada pessoa no assunto, para obter uma pontuação para os múltiplos interesses de cada pessoa.

Quanto mais alto o valor de ambos (2) e (3) acima, maior será a distância percebida entre as duas partes.

Quanto ao número total de pontos para os interesses múltiplos em (3), é possível que o número total de pontos possa ser diferente do do parceiro devido à diferença na preocupação central do parceiro. Se uma pessoa tem um número maior de pontos de congruência para a emissão de interesse central para ela (mas é de interesse periférico para a outra pessoa), então a outra pessoa tem um número total maior de pontos de congruência para a emissão de interesse central para ela (mas é de interesse periférico para a outra pessoa). A outra pessoa tem uma alta pontuação de congruência na questão de interesse central para ela (mas é de interesse periférico para a outra pessoa), então ela se sente próxima da outra pessoa com uma alta pontuação total de congruência. Em contraste, a outra pessoa tinha uma pontuação de concordância baixa na questão de interesse central para ela. Em contraste, o acordo da outra pessoa com a outra pessoa é baixo em relação à questão de interesse central para ela. Como resultado, eles podem sentir que a distância entre eles e a outra pessoa é distante devido à baixa pontuação de congruência dos múltiplos interesses.

Portanto, não é suficiente usar (3) acima, mas é necessário usar (2) acima em

combinação com (3) para determinar a distância psicológica geral entre eles.

Entretanto, a preocupação central dos seres humanos muda com o tempo ou com as mudanças no ambiente. Não é raro que amigos que em algum momento compartilharam os mesmos interesses e opiniões centrais se distanciem uns dos outros com o passar do tempo, à medida que se distraem com interesses diferentes e discordam uns dos outros. Pode-se dizer que a distância psicológica entre os seres humanos também está mudando com tais mudanças de interesse.

Referências

Yamane, Ichiro (1987) Analytical Psychology of Interpersonal Experiences Based on the Effects of Psychological Distance and Acquaintance Level 57(6):329-334

(c)1999-2005Primeira publicação

Extração de padrões de comportamento seco e úmido

Publicado pela primeira vez em 1992-2005.05

Neste estudo, investigamos em detalhes a natureza dos padrões de comportamento humano que são considerados como sendo da dimensão seca e úmida.

Neste estudo, primeiramente, colocamos a hipótese de que os padrões de comportamento humano em úmido seco podem estar relacionados com os padrões de movimento molecular do gás e do líquido, respectivamente. Se os humanos são comparados a pequenas partículas tão pequenas quanto as moléculas, o comportamento das pessoas secas é o mesmo que o das moléculas gasosas, e o comportamento das pessoas úmidas é o mesmo que o das moléculas líquidas, classificamos os padrões de comportamento comuns entre moléculas e humanos como "gasoso = seco" e "líquido = úmido" (por volta de 1992, o (Clique aqui para um link para documentos daquela época). Este é um ponto importante.

Por outro lado, na teoria comparativa convencional das culturas japonesas e ocidentais, tem sido frequentemente explicado que a cultura japonesa é úmida e a cultura ocidental é seca (por exemplo, Yukio Matsuyama (1978), Kanji Nishio (1969)). Se esta impressão é realmente correta ou não é uma questão para uma confirmação separada, como alguns têm argumentado, como Sugimoto e Maoa (1982), que o Japão é seco e o Ocidente é úmido, mas até hoje, nenhuma objeção em particular foi levantada à idéia de ver as culturas japonesa e ocidental em um eixo seco e úmido ao compará-las.

A fim de examinar os padrões de comportamento úmido seco, tentei examinar uma ampla gama de diferentes maneiras de pensar, com base na suposição de que as pessoas no leste da Ásia, incluindo o Japão, têm a impressão de que seus padrões de comportamento são úmidos e que os padrões de comportamento ocidentais são secos, levando também em conta o fato de que as pessoas no Japão e no resto do mundo têm a impressão de que seus padrões de comportamento são úmidos e que os padrões de comportamento ocidentais são secos, com base na suposição de que "gasosos" e "líquidos" são secos. Uma pesquisa da literatura sobre culturas comparativas japonesas e ocidentais foi realizada em cerca de 20 a 30 livros (incluindo não apenas livros acadêmicos escritos por pesquisadores, mas também ensaios escritos por repórteres de jornais e homens de negócios). A revisão da literatura de 20 a 30 livros (não apenas livros acadêmicos, mas também ensaios escritos por jornalistas de jornais e empresários) sobre as culturas japonesa e ocidental foi conduzida para entender a natureza dos comportamentos secos e úmidos.

Referência: Literatura comparativa sobre o Japão, Ásia Oriental e Cultura Ocidental (～1993)

Fumio Aoyagi: Crime e Castigo no Japão 1980 Daiichikoki Publishing
Benedito, R., O Crisântemo e a Espada : Patterns of Japanese Culture, Boston Houghton Mifflin, 1948 (por exemplo, "I'll be back")
Caudill,W., Weinstein,H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America, Psychiatry, 32 1969
Clark, G. A Tribo Japonesa: Origens da singularidade de uma nação, 1977 (traduzido por Masumi Muramatsu)
Os japoneses: The Source of Uniqueness - Simul Publications 1977)
Kenro Doi, A Estrutura de Amae 1971 Kobundo
Ederer, G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag (traduzido por Yasushi Masuda) Winner: O riso misterioso do Japão
1992 Diamante)
Reona Esaki: Os Estados Unidos e o Japão: Pensando em Nova York 1980 O Yomiuri Shimbun
Hamaguchi Keitoshi "Redescobrindo a Japaneseness" 1977 Nihon Keizai Shimbun
Shuji Hayashi, Administração e Cultura 1984, Chuokoronsha
Inui Yu The Japanese and Creativity - For the Realization of a Science and Technology Nation 1982 Kyoritsu Publication
Eiichiro Ishida, Tozai-sho, Japão, Ocidental, Humano 1967 Chikuma Shobo
Takeshi Ishida Cultura Política Japonesa: Concordância e Competição 1970 University of Tokyo Press
Tatsuko Iwata Management Organization of Japan 1985 Kodansha
Shintaro Kasa, A Caminho de Ver as Coisas 1950 Kawade Shobo
Kawai Hayao Maternal Society and Japanese Pathology 1976 Chuokoronsha
Estrutura da Família Takenobu Kawashima na Sociedade Japonesa 1950 Nippon Hyoronsha
Kenrick, D.M., Onde o Comunismo Funciona: O Sucesso do Comunismo Competitivo
No Japão,1988,Charles E. Tuttle Co.
Toshi Kimura Between People and People: Uma Teoria Psicopatológica do Japão 1972 Kobundo
Shozaburo Kimura, Diálogo com a Europa 1974 Nihon Keizai Shimbun
Junichi Kyogoku, Japanese Politics 1983 The University of Tokyo Press
Masao Maruyama: A idéia do Japão 1961 Iwanami Shoten

Mitsukichi Masuda: Família americana, Família japonesa 1969 Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Hideaki Matsuura Hideaki Matsuura U.S.A. Sararimanjyo 1981 Toyokeizai Shinposha
Yukio Matsuyama, Incentivo de Benshuku 1981 The Asahi Shimbun
Masao Miyamoto, The Code of Office 1993 Kodansha
Relações Nakane Chie em uma Sociedade Tezoku Kodansha 1967
Nakagawa Takeshi: Mistérios das Filipinas: Psicologia e Comportamento em uma Sociedade Não-Moderna 1986 Nihon Hoso Kyokai
S.K. Nettle e Kunitomo Sakurai: Clima e Ciência Intelectual Japonesa 1989 Chirinshokan
Kanji Nishio: Individualismo na Europa 1969 Kodansha
Junichi Nishizawa: A ditadura está na Batalha de 1986 Presidente
Tatsushi Ozuki: Japonês nas mãos, Ocidental nos pés 1989 Tokuma Shoten
Reischauer,E.O., The Japanese Today: Change and Continuity, 1988, Charles E. Tuttle Co. Inc.
Stewart, E.C., American Cultural Patterns A Cross-Cultural Perspective 1972 Inter-cultural Press (traduzido por Akimoto Kume, 1982 Sogensha)
Yoshio Sugimoto e Ross Maoa: Os japoneses são "japoneses"?
Hideo Suzuki: Pensando na Floresta / Pensando no Deserto 1978 Nippon Hoso Kyokai
Ryoko Tsuneyoshi: Uma comparação do Japão e dos Estados Unidos no Desenvolvimento Humano: The Hidden Curriculum 1992 Chuokoronsha
Watsuji Tetsuro Fudo: Um Estudo Antropológico, 1935 Iwanami Shoten
Whiting, R., The Chrysanthemum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks (Traduzido por Midori Matsui, Chrysanthemum and Bat 1991, Bungeishunju)

Com base nos resultados deste estudo, os padrões comportamentais assumidos como sendo secos-molhados devem primeiro ser identificados aproximadamente como sendo cerca de 30. (Circa 1993.) A primeira coisa que fizemos foi identificar cerca de 30 comportamentos que foram assumidos como sendo de via úmida seca. Posteriormente, cerca de 60 a 70 comportamentos com detalhes mais específicos e detalhados foram selecionados para tornar a pesquisa o mais diversa e abrangente possível. (Circa 1996-97.) Durante este período, usei o método KJ para agrupar e categorizar continuamente itens sobrepostos de um ponto de vista

macroscópico, e extraí categorias amplas de comportamentos como "individualismo-coletivismo" e "liberalismo-regulamentação". (~1999.)

Além disso, os comportamentos que são similares em conteúdo às categorias amplas existentes, mas foram julgados diferentes em nuance e perspectiva, foram categorizados separadamente dos comportamentos já existentes. Além disso, como o trabalho de extração dos itens de categorização poderia ser feito somente pelo autor usando o método KJ, e um número suficiente de itens de categorização (mais de dez) poderia ser obtido imediatamente no primeiro trabalho, nenhum método de análise estatística como a análise de fatores foi usado. (Posteriormente, tivemos a oportunidade de realizar uma análise fatorial).

O principal período de tempo durante o qual a classificação e extração de itens detalhados para comportamentos considerados secos/molhados foi realizado foi de 5-6 anos, 1992-1999, embora os itens tenham sido adicionados e classificados de forma intermitente depois disso. A extração e classificação dos itens foi conduzida apenas pelo autor (nenhum colaborador foi envolvido na extração e classificação). (Não havia nenhum colaborador para extração e classificação.

No processo de extração de itens comportamentais específicos, houve alguns casos em que foi necessário rever e revisar a classificação, tais como estratificação e subdivisão adicionais, e assim a classificação foi modificada de forma flexível, caso a caso. Há.

A pesquisa por questionário na Internet confirmou que os padrões de comportamento úmido seco coletados e categorizados desta forma podem ser explicados por analogia com padrões reais de movimento molecular de gás e líquido, especificamente, a presença ou ausência de atividade e mobilidade, e a força da orientação psicologicamente próxima. Para maiores informações, veja o link para uma classificação e descrição detalhada dos padrões de comportamento seco e úmido.

Referências.

Matsuyama Yukio (1978) "Benshaku" no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Individualismo na Europa, Kodansha
Sugimoto, Yoshio e Ross Maoa (1982) Os japoneses são "japoneses"? - Além da Especialidade e no Pluralismo - Toyo Keizai Inc. (1982).

(c)1999-2004Primeiro publicado em 1999-2004

Sobre os valores Domino Array

Publicado pela primeira vez em setembro de 2006

Os valores e opiniões de cada pessoa em relação à proximidade e afastamento psicológico dos indivíduos são vistos como dominós individuais, e uma visão de cada pessoa como um conjunto ou agregado desses dominós é fornecida.

Os humanos possuem vários valores e opiniões sobre múltiplos aspectos e interesses ao mesmo tempo, que podem ser compreendidos na forma de uma matriz de valores e opiniões do dominó, seguindo a seqüência de DNA.

Isto pode ser entendido na forma de uma matriz de valores e opiniões de dominó, como uma seqüência de DNA.

Cada pessoa pode ser vista como uma coleção de dominó de valores e opiniões, uma a uma.

Alguns desses conjuntos de dominós são determinados geneticamente até

certo ponto, como uma personalidade reclusa, enquanto outros são adquiridos, como se uma pessoa gosta ou não de trens.

Antes de tudo, temos valores que possuímos e valores que não possuímos, que são representados pela presença ou ausência de dominós. Dominoes são os valores que possuímos, e nenhum dominó são os valores que não possuímos.

Uma pessoa que está interessada em um campo tem muitos dominós nesse campo, lado a lado, e uma pessoa que não está interessada tem dominós nesse campo se esgueirando.

Em segundo lugar, o mesmo dominó pode ser de cores diferentes. Eles podem estar interessados no mesmo assunto (por exemplo, energia nuclear), mas na verdade uma pessoa pode estar a favor do assunto (energia nuclear) e a outra pessoa pode estar contra o assunto.

Neste caso, poderia ser expresso dizendo que uma pessoa a favor da matéria tem um dominó branco e a outra pessoa contra a matéria tem um dominó preto.

Os valores compartilhados podem ser expressos em termos de duas pessoas segurando o mesmo dominó no mesmo campo e tendo o mesmo dominó da mesma cor.

Pessoas diferentes têm arranjos diferentes de dominós, e é normal que uma pessoa tenha dominós da mesma cor em um campo, mas não em outro campo, ou mesmo que os tenha, eles são de cores diferentes.

E pode-se dizer que a uniformidade dos dominós que possuem, entre os dois, determina a distância psicológica entre eles.

Se eles compartilham um dominó, estão próximos um do outro psicologicamente; se não compartilham um dominó, estão longe.

Aqueles que compartilham o mesmo dominó entram em uma relação molhada, e aqueles que não os compartilham, entram em uma relação seca.

A motivação molhada é ter o mesmo dominó um com o outro, e a motivação seca é ter dominós diferentes um com o outro.

Algumas pessoas têm muitos dominós, outras têm muitos dominós e outras têm poucos.

Além disso, alguns dominós ajudam uma pessoa a sobreviver e alguns dominós são inúteis. Os dominós são eliminados pelo meio ambiente. Neste aspecto, o tratamento do dominó é o mesmo que o dos genes.

A substância do dominó de valor pode estar diretamente ligada à genética de uma pessoa e ser a mesma que um gene, ou pode ser um grupo de circuitos neuronais aprendidos no sistema nervoso.

Publicado pela primeira vez em 2006.

Prós e contras de uma atitude seca/ molhada

(c)2002.12 Publicado pela primeira vez

A seguir, apresentamos um resumo das vantagens e desvantagens de uma atitude seca ou úmida.
Um círculo indica uma força e x indica uma fraqueza.

Tabela_34

Entendendo os quatro tipos de personalidade seca/úmida

A umidade seca da personalidade não está alinhada em uma dimensão, como se pensava anteriormente, mas sim, a umidade e a aridez existem separadamente, independentemente e em paralelo na personalidade de um indivíduo ao mesmo tempo, e algumas pessoas podem ter tanto a aridez quanto a umidade.

Pesquisas anteriores neste site (antes da estação da primavera de 2001) adotaram a abordagem de julgar a personalidade em uma única dimensão seca e úmida, tal como "sua personalidade é muito seca - um pouco seca - neutra - um pouco úmida - muito úmida".
Neste caso, existem na verdade dois tipos de neutralidade: neutra (nenhuma das duas) e neutra com um grande número de respostas para "muito (bastante) seco" e "muito (bastante) molhado", e meia dúzia ou mais de respostas para "muito (bastante) seco" e "muito (bastante) molhado". A primeira pode ser chamada de "(seco - úmido) indiferenciado", enquanto a segunda pode ser chamada de "(seco - úmido) complexo/conflito". No último caso, pensa-se que o self é propenso a conflitos na escolha entre comportamentos secos e molhados.
No último caso, a secura e o molhado não existem em uma dimensão, como foi pensado no passado, mas são separados, independentes e paralelos um ao outro. As duas partes se contradizem e entram em conflito uma com a outra. (Conflito.) Pode-se dizer que é possível que elas venham à tona em tal estado.
No futuro, será mais preciso medir a aridez e a umidade separadamente e de forma independente.

Tabela_35

Acreditamos que ela pode ser reduzida a um dos quatro tipos de

(Consulte a seção Recursos para obter mais detalhes sobre o acima).

Do ponto de vista da saúde mental, tanto seco como úmido puro, onde se pode escolher facilmente um ou outro numa fase em que se tem que adotar uma atitude de seco/húmido, são melhores, enquanto que o tipo combinado/conflito, onde tanto o seco quanto o úmido irrompem simultaneamente e de forma conflituosa, é considerado um grande problema.

(c) 2001.8 Publicado pela primeira vez em

Análise fatorial de personalidades e atitudes secas e úmidas

2001.03-2005.04Primeiro publicado

Nesta seção, descrevemos os resultados da classificação de personalidades e atitudes assumidas como secas e úmidas, não manualmente, mas com base em métodos estatísticos já estabelecidos. Em outras palavras, os resultados das respostas dos usuários da Internet na forma de um teste psicológico foram utilizados para conduzir uma análise fatorial e para explicar o conteúdo dos fatores extraídos.
A fim de verificar se o manual convencional, categorização subjetiva, em que as perspectivas analíticas se sobrepõem, é realmente válido e se há

alguma classificação que tenha sido negligenciada no processo, é necessário aplicar a análise fatorial que possa extrair perspectivas analíticas que sejam completamente independentes umas das outras.
Portanto, foi decidido pedir a um grande número de entrevistados que respondessem a um teste psicológico na forma de um conjunto coerente de itens (mais de 10 vezes o número de itens), que anteriormente eram extraídos como itens detalhados de personalidade e atitude, e aplicar os resultados à análise fatorial.
Os itens de resposta ao teste psicológico foram selecionados aleatoriamente para exibir descrições secas ou úmidas de 66 itens que foram considerados significativos e diferentemente secos/úmidos como resultado de uma pesquisa anterior. Cada item foi classificado em uma escala de 5 pontos (Muito verdadeiro. Alguma verdade. Nenhum dos dois. Não é realmente verdade. Um tanto ou quanto verdade. Eles são solicitados a responder todos os itens usando uma escala de 5 pontos (2 pontos para muito seco, 1 ponto para um pouco seco e 1 ponto para não muito seco), e cada resultado é classificado em uma escala de 5 pontos. Ligeiramente seco 1 ponto. 0 ponto para nenhum dos dois. Ligeiramente molhado - 1 ponto. Muito úmido - 2 pontos).) e feedback para os respondentes, e as pontuações foram armazenadas no arquivo de dados de resposta.
Foi solicitado aos respondentes que fornecessem um apelido quando respondessem à pergunta para identificá-los pessoalmente. Além disso, em antecipação ao surgimento do vandalismo deliberado dos dados de resposta, não foi feita nenhuma indicação de que os dados estavam sendo coletados nos bastidores durante as respostas do teste psicológico, a fim de desencorajar os vândalos de tentar causar tais atos.
O teste psicológico foi conduzido por aproximadamente uma semana em meados de fevereiro de 2001 e as respostas foram obtidas de 1046 respondentes. Os dados de resposta obtidos foram executados através de software de análise estatística (StatView 5.0) para extração de fatores por análise fatorial. Considera-se que os itens que têm tendências de resposta similares a cada item dos respondentes pertencem ao mesmo fator.
A extração do fator foi feita pelo método do fator principal, e a rotação ortogonal e varimax foi usada para transformar os valores. Os fatores foram analisados restringindo a análise a valores próprios de 1,0 e superiores. Cada item de resposta foi analisado somente quando as cargas de fatores foram maiores ou iguais a 0,400.

Um total de 16 fatores com autovalores de 1,0 ou maiores foram extraídos como resultado da análise dos fatores.
Em geral, os fatores extraídos eram quase iguais ou mais detalhados do que os classificados e extraídos manualmente.
Os fatores que surgiram na classificação manual, mas não na análise de fatores, foram aqueles relacionados à orientação simpática, respeito pela diversidade, persistência e originalidade.
Por outro lado, os fatores que emergiram na análise fatorial, mas não na classificação manual, foram aqueles relacionados à prioridade, tais como prioridade de grupo - prioridade individual (fator 6), a perspectiva relacionada à limitação, como a limitação do número de pessoas na família - mantendo o interesse em outros países (fator 7), e a perspectiva relacionada ao interesse, como o interesse em seres humanos - interesse em materiais não humanos (fator 9).
A seguir, uma descrição detalhada dos fatores extraídos em forma de tabela.

Tabela_36

Tabela_37

(c)2001-2005Primeira publicação em 2001-2005

[Antecedentes]

A importância de conhecer os comportamentos em via seca e úmida

2003.12-2004.10Primeira publicação

Aqui está um resumo da importância e do significado de conhecer os comportamentos secos/úmidos. Especificamente, é útil para entender o caráter social de países do mundo inteiro. (por exemplo, comparar as culturas japonesas, ocidentais.) Conhecer as diferenças de gênero entre homens e mulheres em termos de comportamento social.

O seguinte é um resumo do significado do porquê é importante conhecer os padrões de comportamento seco e úmido.

(1) A dimensão da umidade seca desempenha um papel importante ao analisar o caráter nacional e social de países do mundo inteiro em termos de aspectos psicológicos. Por exemplo, em relação ao ambiente natural que envolve cada cultura, "Ambiente seco = cultura nômade/pastoral (por exemplo, Europa e Estados Unidos) = padrões de comportamento seco. Ambiente úmido = cultura nômade/pastoral (por exemplo, Japão, Ásia Oriental) = padrões de comportamento úmido. Ao estabelecer esta correlação, a dimensão seca molhada tem o efeito de facilitar a categorização e a compreensão das culturas do mundo.

Por exemplo, os estudos comparativos convencionais da cultura japonesa e da cultura ocidental têm frequentemente assumido que a cultura japonesa é úmida e a cultura ocidental é seca. (por exemplo, Yukio Matsuyama (1978), Mikiji Nishio (1969), etc.)

Até agora, os padrões de comportamento japonês (ocidental) têm sido descritos como coletivistas (individualismo), simpáticos ao ambiente (não simpáticos), emocionais e irracionais (ciência e racionalidade), fechados ao mundo exterior (abertura), antiguidade, ênfase em precedentes e costumes (ênfase na originalidade), uma preferência pela regulamentação (liberalismo)

e uma relutância em agir sem pressão externa (ativo). Em outras palavras, a maioria dos padrões de comportamento japoneses (ocidentais) pode ser explicada de forma abrangente em termos de umidade seca. Em resumo, a maioria dos modos de comportamento japoneses (ocidentais) pode ser explicada de forma abrangente em termos de umidade seca no momento.

Se a impressão de que o Japão está molhado e o Ocidente está seco realmente é uma questão que precisa ser tratada por Sugimoto e Maoa (1982), que argumentam que "o Japão está seco e o Ocidente está molhado", mas até o momento, nenhuma objeção em particular foi levantada ao uso do eixo seco-molhado como base para comparar as culturas japonesa e ocidental.

(2) Os padrões de comportamento psicológico social de homens e mulheres podem ser explicados em detalhes, com homens e mulheres sendo entendidos como secos e mulheres como molhados, respectivamente.

As mulheres querem formar grupos e agir em grupo. (Eles preferem seguir uns aos outros ao banheiro.) Os homens, por outro lado, preferem agir sozinhos. (Colectivismo-individualismo)
As mulheres gostam de ler revistas de moda porque estão sintonizadas com as tendências em seu entorno. As mulheres gostam de sincronizar seu comportamento com o ambiente ao seu redor. (Harmonizar.) Em contraste, os homens não se adaptam particularmente ao seu ambiente e tentam seguir seu próprio caminho. (Orientação Simpática - Orientação Não Simpática).
As mulheres estão fortemente interessadas nos seres humanos e se dedicam a construir e manter relações com os outros ao seu redor. Por outro lado, os homens estão mais interessados em materiais e mecanismos impessoais, e constroem relações com os outros como um meio para atingir um fim. (Orientação de Relacionamento - Orientação Não-Humana)
As mulheres não gostam de entrar no desconhecido e tentam viver no mundo dos precedentes e da tradição. Por outro lado, os homens desafiam ativamente o território desconhecido onde o perigo pode espreitar, usando a si mesmos como cobaias para alcançar resultados originais. (Orientado aos precedentes - Orientado à originalidade)
As mulheres se revelam proativamente a outros próximos a elas, expondo

sua privacidade. Em contraste, os homens não se revelam. (Falta de privacidade - respeito)
As mulheres são passivas em suas ações. (Elas não se movem por conta própria.) Os homens, por outro lado, movem-se por iniciativa própria. (Orientadas estaticamente - Dinamicamente orientadas).

As diferenças de gênero no comportamento social entre homens e mulheres estão todas no eixo seco e úmido, e podem ser explicadas de forma abrangente a partir da perspectiva de secura e umidade.

Em resumo, o mérito de entender o comportamento seco úmido é que as várias características das culturas ocidental (nômade/pastoralista), japonesa e oriental asiática (agrária), assim como as culturas masculina e feminina, que foram listadas separadamente e separadamente no passado, podem ser resumidas e explicadas em uma palavra, "seco úmido".

Até agora, estas várias perspectivas analíticas, coletivista-individualista, regimente-liberal, e assim por diante, foram retomadas separadamente e isoladamente. Nunca houve um conceito que os unisse a todos juntos.

Perspectivas analíticas tão diversas e díspares podem ser resumidas em uma única palavra, "dry-wet", e unidas, empacotadas e transportadas juntas. Neste sentido, o conceito de "dry-wet" serve como um recipiente que nos permite carregar todos os conceitos díspares de coletivismo-individualismo, regulagem-liberalismo... em um só lugar.

O dry-wet é um conceito de nível superior que engloba, resume e engloba os conceitos tradicionais de individualismo, liberalismo, etc., que são os principais conceitos para explicar as diferenças entre homens e mulheres, entre as culturas orientais e ocidentais.

Resumindo-os em um único eixo, o "dry-wet" facilita a compreensão de "colonização-migração", "agricultura (Japão e Ásia Oriental)", "nomadismo/pastoralismo (Europa e Estados Unidos)" e "female-masculinidade" (ou "materno-paternalismo"), todos os quais têm sido

díspares e carentes de coerência.

Em outras palavras, o eixo de análise seca e úmida facilita a compreensão dos conceitos de coletivismo-individualismo e regulatório-liberalismo, etc., que foram propostos separadamente.

Tabela_38

---

e pode ser tratado de uma só forma. Neste sentido, é mais fácil analisar a cultura social porque a perspectiva analítica está centrada em um único eixo, "dry-wet".

Além disso, a
Coletivismo, regulamentação e anti-privacidade estão todos interligados em um eixo úmido, estabelecidos e surgindo em um conjunto ao mesmo tempo. Em outras palavras, individualismo, liberalismo e respeito à privacidade estão interligados em um eixo seco, e se estabelecem e emergem como um conjunto de conceitos simultaneamente.
O eixo seco (individualismo, liberalismo, respeito à privacidade, etc.) e o eixo úmido (coletivismo, regulagem, etc.) estão interligados entre si e se estabelecem e emergem simultaneamente em um único conjunto.

Deste ponto de vista, cada um dos conjuntos de eixos secos e úmidos acima mencionados deve ser estabelecido ao mesmo tempo. Por exemplo, uma sociedade individualista deve necessariamente ser liberal. (Ambos secos.) Uma sociedade coletivista é invariavelmente anti-privacidade. (Ambos molhados.) Isso pode ser explicado.

Ou, uma sociedade com uma combinação de conceitos que contradizem cada um dos conjuntos de eixos secos e molhados acima. Por exemplo, uma sociedade coletivista (úmida) e liberal (seca). Que ela não pode ser estabelecida. Que não pode haver uma sociedade coletivista (úmida) que respeite a privacidade (seca) e o coletivismo (úmida). Eles podem ser explicados.

Como mencionado acima, a perspectiva da umidade seca é uma grande divisão das culturas do mundo: "Cultura sedentária". A cultura agrária. (Úmido) - Cultura migratória. Cultura nômade/pastoral. (seca)" e "cultura feminina (úmida) - cultura masculina (seca)" dimensões, respectivamente, e a este respeito, pode-se dizer que tem grande poder analítico na análise das culturas mundiais.

Neste caso, a perspectiva da umidade seca não só tem o efeito de facilitar a análise da sociocultura mundial, mas também tem o efeito de conectar o comportamento social das pessoas à física do movimento molecular e do objeto, com o qual tem havido pouco contato.

Em resumo, é possível mostrar que cada partícula de diferentes tamanhos, como a molhada e seca, tem um modo de ação e movimento comum, mesmo que as partículas sejam de tamanhos diferentes.

O fato de que os japoneses e asiáticos orientais são molhados e os ocidentais são secos sugere que os padrões de comportamento dos japoneses e asiáticos orientais, que são sedentários, agrícolas e dominados pelas mulheres, são essencialmente similares ao movimento molecular líquido, enquanto os dos povos ocidentais, que são migratórios, nômades, pastores e dominados pelos homens, são similares ao movimento molecular do gás.

Em outras palavras, os movimentos moleculares do gás e dos líquidos são, respectivamente

---

Tabela_39

Pode-se dizer que o comportamento das pessoas em sociedades secas e

úmidas pode ser simulado por computador de forma semelhante à simulação de movimento molecular gás-líquido.

Em outras palavras, podemos usar o movimento molecular gasoso para simular sociedades ocidentais móveis, nômades/pastoris, dominadas por homens. As sociedades sedentárias, agrícolas, japonesas centradas na mulher e do leste asiático podem ser simuladas usando o movimento molecular líquido.

Desta forma, a introdução de uma perspectiva seca e úmida na análise das socioculturas do mundo terá o efeito de permitir que o know-how de simulação do movimento de objetos desenvolvidos em física seja aplicado diretamente à sociologia e à psicologia, e contribuirá muito para o desenvolvimento da sociologia e da psicologia.

Referências

Matsuyama Yukio (1978) "Benshaku" no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Individualismo na Europa, Kodansha
Sugimoto, Yoshio e Ross Maoa (1982) Os japoneses são "japoneses"? - Para além do particularismo e do pluralismo - Toyo Keizai Inc. (1982).

(c)2003-2004Primeiro publicado em 2003-2004

(Para mais informações sobre o conteúdo acima, consulte a seção Recursos.

Comentários: Sentidos secos e molhados, Personalidade e Sociedade

Psicologia Sensorial e Perceptual

Sobre a relação entre seco/molhado e calor/ frio/luz/escuridão

(c)2002.2-10Primeira publicação

Foi investigada a correlação entre seco/molhado (seco/molhado) e as sensações quente/frio/luz/escuro, e foi derivada a correlação entre seco = frio = claro, e úmido = quente = escuro.

[Resumo].

No texto, discutiremos como as sensações secas/úmidas estão relacionadas ao calor/frio e à luz/escuridão.

As sensações de umidade seca, quente e fria, luz e escuridão são percebidas por diferentes modos de sensação, e é provável que as correlações seguintes sejam estabelecidas entre elas.

Tabela 40.

---

1. Sensação de seco/húmido e quente/fresco

Quando a temperatura de um objeto está próxima à nossa temperatura corporal, sentimos que está quente, e quando está muito mais baixa que a temperatura corporal, sentimos que está fria.

Se a outra pessoa que tem a temperatura que faz você se sentir quente está perto de você, você se sente quente porque você está perto da temperatura da outra pessoa. Se não houver espaço entre você e a outra pessoa, o ar aquecido pelo calor do corpo entre você e a outra pessoa não escapará. Por outro lado, se você estiver longe um do outro, você se sente "frio" porque há um espaço entre você e a outra pessoa, e um vento frio pode penetrar no espaço entre você e a outra pessoa.

Isto se aplica não apenas à distância física, mas também à distância psicológica. Quando não há mais distância entre você e a outra pessoa, e você tem uma forte sensação de unidade e proximidade psicológica, você sente que a outra pessoa é "quente". E ao nos acomodarmos e nos instalarmos no lugar, podemos manter a proximidade psicológica e o "calor" um para o outro. Se cada pessoa não ficar quieta e se mover em sua própria direção, a sensação de unidade entre elas se perde e começam a sentir "frio" umas para as outras.

Para mais informações sobre o calor/confiança psicológica das relações interpessoais, consulte o link para a página de design da interface "Calor".

Neste caso, as palavras-chave como unidade psicológica ou fusão com a outra pessoa, aderência e manutenção do status quo estão todas relacionadas à "umidade" em termos da dimensão seca e úmida, na medida em que são orientadas para a proximidade psicológica um do outro e o estabelecimento do lugar enquanto estão próximos um do outro.

Em outras palavras, a tentativa de se tornar um só psicologicamente indica que existe uma força de atração no trabalho, uma força de atração, que procura se aproximar cada vez mais, o que pode ser visto em analogia com as forças intermoleculares que atuam entre as moléculas líquidas da realidade que dão ao ser humano uma sensação de "molhado".

Além disso, o fato de serem psicologicamente agrupados e tentarem manter uma relação calorosa uns com os outros sem se moverem de um lugar para outro indica que a energia cinética necessária para se mover de um lugar para o outro é pequena. As moléculas gasosas, que nos proporcionam uma sensação seca, estão constantemente se movendo, ocupando mais espaço entre elas, enquanto as moléculas líquidas, que nos proporcionam uma

sensação de umidade, estão presas juntas e não se movem tanto. Isto indica que a energia cinética das moléculas líquidas é baixa, e a fixação para permanecer 'quente' também pode ser vista por analogia com o movimento da molécula líquida úmida.

Tal "calor" provocado pela "proximidade = umidade" também está relacionado à "proximidade" genética. Por exemplo, a relação pai-filho é uma relação humana forte e calorosa que está ligada por um alto grau de semelhança genética, ou proximidade genética.

Pode-se dizer que o alto nível de uniformidade com a outra pessoa traz proximidade psicológica (calor), que por sua vez traz atração psicológica (umidade) para a outra pessoa, fazendo com que ambas as partes se sintam atraídas uma pela outra e mantendo este estado de proximidade.

A correlação entre "calor = umidade" e "frieza = secura" é apoiada pelos resultados da pesquisa do autor de 1999 sobre secura - umidade da personalidade e atitude.
(Para mais detalhes sobre o conteúdo do acima, consulte a seção Materiais.

2. Seco-húmido e Escuridão Leve

O brilho/escuridão tem muito a ver com a presença ou ausência de luz solar na vida humana na Terra. Em geral, o tempo ensolarado com sol é "brilhante" e o tempo nublado a chuvoso sem sol é "escuro".

Uma vez que pára de chover, algum tempo depois, o calor do sol evapora a água da chuva e ela desaparece do solo. É amplamente conhecido por experiência que, neste caso, as poças molhadas tendem a permanecer em lugares escuros e sombrios por muito mais tempo, enquanto o sol brilhante é seco.

A partir destas explicações, o sentido humano da vida é que escuro = sombra = "poça". (Menos evaporação da água.) ＝The correlação entre estes dois é "molhado" e "brilhante = ensolarado = evaporação da água = seco".

No idioma japonês, a palavra "sombra e umidade" é freqüentemente usada

para descrever o caráter humano, por exemplo. Este termo indica que "Yin = escuro" e "umidade = molhado" estão fortemente relacionados um com o outro.
Da explicação acima, podemos resumi-los como "leveza = secura" e "escuridão = umidade".
Para maiores informações sobre a leveza/escuridão da personalidade humana, favor consultar o link para a página sobre a personalidade "luz".
Basicamente, pode ser dito que uma personalidade "leve" é uma personalidade "seca".

Em outras palavras, uma personalidade alegre é mais provável que seja.
(1) As relações interpessoais são secas, pois são mais abertas, não retiradas, e mais extrovertidas.
(2) Suas atitudes são mais enérgicas, vivazes e ativas, e se movem com mais freqüência, o que é seco.
(3) A maneira de perceber as coisas é racional e seca, porque eles tentam perceber as coisas com mais clareza e clareza.
Este é o ponto em que vemos as coisas mais clara e claramente, o que é seco.

A correlação entre "escuridão=húmido" e "leveza=seco" também é apoiada pelos resultados do questionário do autor sobre secura e umidade de personalidade e atitude, conduzido em outubro de 2002.
(Para mais detalhes sobre o conteúdo do questionário acima, consulte a seção Materiais.

3. Incompatibilidade entre personalidades brilhantes e calorosas

Uma interpretação literal dos resultados acima levaria à correlação entre "personalidade brilhante (= personalidade seca) = personalidade fria" e "personalidade escura (= personalidade úmida) = personalidade quente". Isto indica que existe uma contradição entre as duas personalidades desejáveis, que são "alegres e calorosas". Pode-se dizer que uma pessoa alegre e calorosa é o ideal, mas na realidade é difícil de ser alcançado. Em resumo, uma personalidade "alegre" e uma personalidade "calorosa" não são compatíveis.

4. Expressão de aridez e umidade e coordenação de cores

Do exposto acima, é considerado eficaz o uso de cores "frio e brilhante" para secura, e cores "quente e escuro" para umidade, quando se tenta expressar secura/úmidade em roupas e artigos domésticos usando cores.

Para mais detalhes, consulte a tabela em [Resumo] acima, que resume as correlações entre as cores seco/molhado e quente/molhado, claro/escuro.

(c)2002.2-10Primeiro publicado em 2002.2-10

Molhado e seco, doce e pungente, afiado e circular

Publicado pela primeira vez em novembro de 2002

Após examinar a relação entre seco/molhado (seco/molhado) em termos de percepção sensorial e adocicado/espicado em termos de sabor e análise, foi derivada a correlação entre seco=seco=seco e úmido=sweet=circular.

Em latas de bebidas alcoólicas, tais como as de bebidas "mastigadas", muitas vezes há uma indicação dos estágios de sabor. Lá, rótulos como "Dry 5-4-3-2-1 Sweet" são feitos, o que indica que a secura é o oposto de doçura, que é a secura.

Em vista disto, se "seco = seco", então seu oposto, a umidade, é assumido como doce. A evidência de que este raciocínio pode ser correto é fornecida pelo conceito de "doçura" na psicologia clínica.

Doi, 1971], focalizado em "amae" como uma palavra japonesa exclusiva da língua japonesa, que não é encontrada no Ocidente. O conceito de "amae" é definido como um desejo infantil de dependência dos outros, que se baseia em um senso de unidade nas relações interpessoais.

Neste caso, as atitudes que caracterizam o "estragar", como "buscar um senso de unidade com o outro" e "tentar depender do outro", são consistentes com o conteúdo das atitudes molhadas que tenho elucidado em termos de abordagem psicológica da outra pessoa, unificação e integração, e interdependência.

Com base nos resultados acima, é quase certo que a palavra "doce" está associada ao molhado e a palavra oposta "picante" está associada ao seco. Em termos de sabor, secura = secura e umidade = doçura.

Neste caso, o sabor e a sensação interpessoal compartilham uma sensação comum de umidade seca além de um único modo sensorial, ou seja, doce = úmido e picante = seco.

Os termos "doce" e "picante" não se limitam ao sabor, mas também são usados para descrever uma lâmina ou mesmo a agudeza de uma crítica.

Por exemplo, "doçura do recheio" indica que a borda da análise é muito redonda para penetrar no canto quadrado da lâmina. A este respeito, pode-se dizer que "doçura" está relacionada à melancolia (circularidade) e às propriedades que ela traz, que não são angulares e a lâmina é romba, tornando impossível o corte brusco do objeto.

Por outro lado, podemos dizer que a "secura" tem a ver com o formigamento, a afiação da lâmina de barbear e a afiação do fio de análise que corta o objeto, como na expressão "secura, crítica mordaz, corte de pessoas e da sociedade".

Por que e como estas sensações de "seco" e "doce" estão ligadas às sensações de seco/úmido?

Por exemplo, quando o objeto é uma relação humana, "doçura" vai no sentido de manter a relação em um círculo sem cortá-la. Pode-se dizer que

ela está relacionada à manutenção de relações interpessoais e relacionamentos, levando a uma atitude molhada de ficar junto e não deixar a outra pessoa.

A dureza, por outro lado, vai na direção de quebrar uma relação com uma aresta afiada. Pode ser dito que está relacionada à desconexão das relações interpessoais e leva a uma atitude seca que rapidamente deixa a outra pessoa.

A partir disto, pode-se ver que parece haver uma inter-relação entre "doçura = não corte da interconexão, provocada pela circularidade da aresta cortante da análise e assim por diante; manutenção = umidade" e "secura = corte da interconexão, provocada pela agudeza da aresta cortante; separação = secura".

No sentido do sabor, a doçura está relacionada à redondeza da língua e o picante está relacionado à nitidez da língua. Está relacionado com "picante = corte = seco" e "doçura = "não cortado". ＝This está relacionado a "picante = seco" e "doçura = "não-cortante" = "redondo", respectivamente.

Referências

Kenro Doi, The Structure of Amae, 1971, Kobundo

(c)2002Primeiro publicado

Sobre a relação entre seco/molhado e sombreamento

(c)2002.11-2006.9 Primeira publicação

Após examinar a relação entre seco/úmido (seco/úmido) e densidade/luz (leveza) em termos de percepção sensorial, foi derivada a correlação entre seco = luz (pálido, claro) e úmido = grosso.

Em geral, a "densidade" indica uma maior quantidade de ingredientes em um determinado volume, ou o grau em que uma substância preenche um lugar sem lacunas.
Os sentidos opostos de "espessura" são "leveza", "magreza" e "leveza". A espessura dos ingredientes em um determinado volume leva a menos irritação e menos persistência, como em "o suco é leve e leve", e assim por diante.

A relação entre esta sensação de leveza e umidade e a secura ou umidade do suco é considerada como se segue: leve e leve = seco e grosso = úmido.

O suco de "30% de suco" é percebido como mais fino que o suco de "70% de suco", o que significa que o suco de 70% de suco contém mais componentes de suco que o suco de 30% de suco em um determinado volume e, portanto, o suco de 70% de suco é mais estimulante para as papilas gustativas. Isto indica que o suco mais grosso tem uma maior densidade de componentes do suco presente e mais denso em um determinado volume.

A densidade é proporcional à densidade do suco. Por outro lado, a alta densidade de existência e umidade também são proporcionais um ao outro.

Em outras palavras, quanto mais alta a densidade, mais úmidos são os objetos, mais próximos ficam um do outro. Quando a densidade é alta, os objetos se colam e não se separam um do outro, e quando a densidade é baixa, os objetos se afastam mais um do outro, o que está associado à secura. Por outro lado, quando a densidade é alta, cria-se uma sensação de densidade, e quando a densidade é baixa, cria-se uma sensação de leveza e leveza.

A partir desta relação, pode-se dizer que os dois estão ligados da seguinte forma: alta densidade = alta densidade = perto um do outro e colam-se =

umidade, e luz, luz, fina = baixa densidade = distante um do outro e secura.

Por exemplo, quando 10 e 20 bolas de cor neutra (pretas) de 1 cm de diâmetro foram colocadas aleatoriamente em um quadrado transparente de 15 cm, as 10 bolas de baixa densidade deram uma sensação visual e tátil mais seca do que as 20 bolas, e as 20 bolas de maior densidade deram uma sensação mais úmida do que as 20 bolas.

As idéias acima são sustentadas pelos resultados de um questionário sobre a personalidade e as atitudes secas e molhadas conduzido pelo autor em outubro de 2002.
(Para mais informações sobre o acima exposto, veja a seção Materiais).

Ampliando ainda mais esta descoberta, as seguintes relações podem ser estabelecidas na personalidade humana: "Hábito forte e acre = estímulo forte = sabor mais rico = umidade" e "Hábito leve e sem acre = estímulo fraco = sabor leve e fino = aridez".

Por exemplo, se uma pessoa tem um hobby forte ou é um otaku, ela é apaixonada por seu hobby. Por exemplo, se você diz, "Ele é um nerd com um hobby forte", isso significa que ele é apaixonado por seu hobby e está profundamente envolvido com ele. (A pessoa deve ser uma pessoa com o passatempo.) Ele ou ela é visto como um pensador tendencioso por aqueles ao seu redor. Isso mostra isso. Se você diz algo como: "Ele pensa facilmente", significa que ele não se aprofunda muito em uma idéia, mas sai rapidamente e passa para a próxima.

Isto significa que em termos de gosto humano e pensamento em geral, pode-se dizer que denso (profundo) = úmido, e leve (leve, fino, superficial) = seco, porque é úmido para ser um com um objeto e não para deixá-lo, e seco para deixá-lo.

Ou, como a densidade do pensamento e a profundidade do sentimento pelo pensamento leva diretamente ao viés do pensamento (do pensador geral e comum) e ao tamanho do hábito, pode-se dizer que "viés, habitual e nerd no pensamento". (sendo denso) = molhado" e "senso comum". (Ser leve no pensamento. (Sendo simples no pensamento, não habitual no pensamento.)

＝It pode ser possível fazer uma conexão entre "seco" e "molhado".

(c) Publicado pela primeira vez em 2002-2006

Orientação para Dry-Wet e Digital-Analog

Publicado pela primeira vez em fevereiro de 2003

Por outro lado, a orientação analógica, que considera as coisas como uma quantidade contínua, é mais adequada para uma maneira úmida de ver as coisas, que considera a interconexão e a construção de relacionamentos como a tese.

Hoje em dia, é comum que a informação seja digitalizada e distribuída na forma de CDs e DVDs de música, mas até pouco tempo atrás, o mainstream da distribuição era analógico, como os discos LP.

No mundo digital, tudo é gravado ou como 0 ou 1. Há um profundo abismo entre os dois, e uma desconexão entre eles.
Em outras palavras, a visão digitalizada das coisas é baseada em uma quantidade discreta de zeros e uns, o que nos leva a ver as coisas como uma coleção de grãos quadrados de areia, cada um com um zero e um de movimento suave. Desta forma, ver as coisas como separadas e desconectadas umas das outras leva a uma forma seca de ver as coisas, que se baseia na tese do "discreto e desconectado" que as separa umas das outras.

Por outro lado, no mundo analógico, as coisas não são percebidas nos extremos de 0 ou 1, mas podem cair em algum lugar no meio. Este é o ponto,

o aspecto ilógico. Esta visão analógica das coisas como uma série de conexões leva a uma ênfase na continuidade mútua, conexão e relacionalismo. Em outras palavras, pode-se dizer que a visão analógica das coisas como uma série de coisas interligadas, que se baseia na tese de "conexão e construção de relacionamento", que se baseia no conceito de "conexão e construção de relacionamento".

Em resumo, digital e lógico = discreto e desconectado = seco, e analógico e ilógico = conexão e construção de relacionamento = molhado.

A digitalização da informação, como vista na transmissão televisiva, está se movendo no sentido de aumentar o grau de processamento da informação usando computadores do tipo Neumann, que são compostos de circuitos lógicos que adotam uma atitude discreta de "Sim" ou "Não" apenas. A digitalização da informação e o uso acelerado de computadores do tipo Neumann estão levando a civilização humana a um estado seco.

Por outro lado, o sistema nervoso humano, que controla o comportamento humano, pode ser visto como um computador neural analógico que controla o comportamento através da conexão, associação e relação entre os neurônios.

Desta forma, o sistema nervoso humano é essencialmente uma entidade úmida, que se baseia na interconectividade dos neurônios. Assim, a lacuna entre o sistema nervoso humano e o sistema nervoso analógico-húmido continuará a aumentar à medida que o sistema nervoso analógico-húmido continuar a lidar com a informação seca que está acelerando a digitalização. Em um futuro não muito distante, a relação entre os dois entrará em uma fase de ajuste sério.

(c) Publicado pela primeira vez em fevereiro de 2003

Quente/fresco e seco/molhado

2005.7-2005.10Primeira publicação

A relação entre seco/molhado (seco/molhado) em termos de percepção sensorial e calor/arrefecimento é examinada, e as razões para a correlação entre quente = úmido e frio = seco são brevemente discutidas.

Se o número de moléculas de gás no ar ao redor for o mesmo, a sensação da pele humana é percebida como quente = úmida quando a temperatura é alta e fria = seca quando a temperatura é alta.

Há duas razões possíveis para isto: (1) Quando está quente, transpiramos.
(1) Quando está quente, a transpiração flui sobre a pele, fazendo com que ela se sinta molhada.
(2) Quando está quente, o número de vezes que o mesmo número de moléculas de gás no ar atinge a pele por hora é maior do que quando está mais fria, e a densidade das moléculas de gás que atingem a pele é maior, o que faz com que a pele se sinta molhada.

Destes, (2) deve ser explicado em detalhes abaixo.

Quando o número de moléculas de gás do ar atingindo a pele por hora é o mesmo, quanto maior a energia cinética das moléculas e quanto maior a temperatura, maior o número de golpes. A densidade das moléculas que atingem a pele por hora é maior a temperaturas mais altas. Em outras palavras, no caso de alta temperatura, a densidade das moléculas que atingem a pele é maior e mais densa, de modo que a pele se sente molhada (como se estivesse úmida).

Por outro lado, quando está mais fria, o número de moléculas que atingem a pele em um determinado período de tempo é menor e a densidade das moléculas que atingem a pele é cada vez menor, de modo que se pode dizer que a pele se sente seca.

A desumidificação do ar condicionado remove as moléculas de gás da água no espaço e as expulsa para o exterior, reduzindo assim a densidade das moléculas de gás na distribuição das moléculas de gás, o número de moléculas que atingem a pele é reduzido e a densidade da água que atinge a pele é menor. Isto tem o mesmo efeito que uma temperatura mais fria, fazendo com que a pele se sinta mais fria e seca.

Pensa-se que o ar condicionado reduz o número de moléculas que atingem a pele por hora, reduzindo a velocidade de movimento das moléculas de gás no espaço.

A desumidificação e o ar condicionado compartilham o mesmo ponto de reduzir a densidade das moléculas de gás que atingem a pele, e a desumidificação com ar condicionado pode ser a causa de nossa sensação de frescor.

Por outro lado, pensa-se que o aquecimento aumenta o número de moléculas que atingem a pele por hora, aumentando a velocidade de movimento das moléculas de gás no espaço.

Além disso, a umidificação com um umidificador no inverno aumenta o número de moléculas de gás no espaço, o que, por sua vez, aumenta o número de moléculas que atingem a pele por hora, resultando em uma maior sensação de calor.

O estado de movimento molecular de um gás (uma área constante da pele das moléculas e o número de moléculas que colidem com ela por hora) está altamente correlacionado com a percepção de umidade e secura da pele. O número de colisões moleculares aumenta à medida que as moléculas são mais rápidas e o número de moléculas aumenta. Quanto maior o número dessas colisões, mais quente (mais quente) e mais úmida a percepção de umidade.

Tabela 41.

A pele humana tem uma densidade de colisão pré-existente de moléculas de ar que a torna moderada e confortável, e os condicionadores de ar refrigeram, aquecem e desumidificam o ar em conformidade. A razão pela qual o verão no Japão é freqüentemente desconfortável para a pele é que a densidade das moléculas de gás na pele é muito alta devido à alta umidade e temperatura do ar devido à alta pressão no Oceano Pacífico.

Publicado pela primeira vez em 2005

Peso/leve, para cima e para baixo, alto e baixo, e seco/molhado

2006.04-2006.10Primeira publicação

A relação entre seco/molhado (seco/molhado) em termos de sensação e peso/luz é examinada, e as razões para a correlação entre pesado = úmido e leve = seco são brevemente discutidas.

Em geral, os gases são mais pesados que os líquidos para o mesmo volume da mesma substância.

O gás, que dá ao ser humano uma sensação seca, tem uma densidade de distribuição molecular mais baixa como substância e menos moléculas por volume, e portanto se sente mais leve.

Por outro lado, o líquido, que dá uma sensação de umidade aos sentidos humanos, tem uma maior densidade de distribuição molecular como substância e um número maior de moléculas por volume do que o gás e,

portanto, se sente mais pesado.

Os líquidos pesados são orientados para a terra, para o solo, pela gravidade. Por outro lado, o gás leve não é tão afetado pela gravidade, e é orientado para o céu.

Portanto, a leveza e o peso estão correlacionados com a secura e a umidade, respectivamente.
Além disso, ele está correlacionado com a secura no céu e a orientação para o céu, e com a umidade na terra, no solo e na orientação para baixo.

Por exemplo, uma bola de chumbo pesada se sentirá mais úmida e uma bola de ping-pong leve se sentirá mais seca no mesmo volume.

Por exemplo, uma bola de pingue-pongue leve parece estar mais molhada que uma bola de chumbo pesada.

Ou, no tom, as notas mais altas são percebidas como leves e secas, enquanto as notas mais baixas são percebidas como pesadas e molhadas.

Mesmo em humanos, uma pessoa de pés leves seria percebida como seca, enquanto uma pessoa lenta seria percebida como molhada.

Uma pessoa que valoriza a leveza e é orientada para o céu e os céus (como um nômade) será percebida como seca. Por outro lado, uma pessoa que valoriza o peso e está orientada para a terra abaixo (por exemplo, um agricultor) será percebida como molhada.

A propósito, quanto menos densa é a leveza, mais fina é a sensação, e quanto mais densa é a pesadeza, mais grossa é a sensação. A existência da palavra "leveza" explica esta situação.

Há também uma relação entre leveza e leveza e frieza das pessoas, já que a palavra "frieza" é usada.

Em resumo, para os sentidos humanos.
Seco' = 'leve (para cima, alto)' = 'fino (pálido)' (= 'frio')
Molhado' = 'pesado (baixo, baixo)' = 'escuro' (i.e. 'quente')

Pode ser dito que a correlação entre o

Publicado pela primeira vez em 2006

Suavidade (suavidade), firmeza (dureza) e secura ou umidade

2006.04Primeiro publicado.

Examinamos a relação entre seco/molhado (dryness/wetness) em termos de sensação e suavidade ou firmeza, e discutimos brevemente porque a correlação entre suave (soft) = úmido e duro (hard) = seco é criada.

Roupas de cama, almofadas e roupas que dão ao ser humano uma sensação suave, se ajustam suavemente à pele humana e preenchem as lacunas entre elas. Um colchão de água ou um afiador com cabo de gel, por exemplo, também adere à pele, e a sensação é agradável.

Desta forma, uma contraparte macia é molhada nesse aspecto porque preenche a lacuna entre você e sua pele e é flexível e integrada.

Entretanto, quando você se afasta de sua pele, como um futon seco ou uma almofada, pode-se dizer que a umidade do tecido se encaixa confortavelmente contra sua pele e, ao mesmo tempo, mantém uma secura que é fácil de se separar de sua pele.

Por outro lado, se a fita adesiva for macia para a pele quando ela entra em contato pela primeira vez com a pele, mas se cola à pele e resiste quando você tenta descascá-la, ela é verdadeiramente molhada.

Quando está sobre você, ela deve ser macia e encaixar razoavelmente bem para fechar a lacuna entre você e ela. (Estar molhada.) Por outro lado, quando ela o deixa, ela deve deixá-lo rapidamente. Isso é o que é melhor para nós. Isso é considerado o mais confortável para o ser humano.

Por outro lado, uma placa de plástico duro que dá ao ser humano uma sensação dura não cabe na pele humana, criando uma grande lacuna, ou forçando a pele a ser grumosa e dura e mecanicamente comprimida. Tal sensação faz com que os seres humanos se sintam secos e sem um senso de unidade.

Mesmo no caso de seres humanos, o legislador ou oficial inflexível "rígido" dá à outra pessoa uma sensação seca, seca e desinteressante.

Por outro lado, pode-se dizer que um comissário de bordo que responde com flexibilidade aos outros e os trata com compaixão pode dar a eles um sentimento moderadamente molhado ou "úmido". Para que a sociedade possa funcionar sem problemas, esta "umidade" é necessária.

Seco-húmido, Linearidade e Curvatura

Publicado pela primeira vez em setembro de 2006

A relação entre seco/molhado (seco/molhado) em termos de sensação e linearidade e curvatura é examinada, e as razões para a correlação entre "linear = seco" e "curvilíneo = úmido" são brevemente discutidas.

A seguinte relação pode se manter com relação à sensação seca/molhada e à direção de viagem dos objetos e outros objetos.

Em uma linha reta, um objeto que se move em linha reta parece seco.

Isto porque o objeto tem a liberdade e independência de seu entorno para manter sua direção original como está, sem ser influenciado pelo seu entorno quando está indo.

Por outro lado, um objeto que vacila, vacila ou muda de direção é percebido como molhado.

Isto porque, à medida que avança, está sendo influenciado e interferido por seu entorno, e está mudando rapidamente a direção na qual estava originalmente apontando e, neste sentido, tornou-se um ser dependente e regulado por seu entorno.

Em termos de caráter humano, pode-se dizer que aqueles que são retos, diretos e rígidos são percebidos como secos, enquanto aqueles que flexivelmente mudam ou dobram suas opiniões são percebidos como molhados.

(c) Publicado pela primeira vez em 2006

Suavidade, desnivelamento/protrusões e umidade, secura

Publicado pela primeira vez em janeiro de 2009

Examinamos a relação entre seco/molhado (seco/molhado), suavidade e irregularidade nos sentidos, e consideramos a correlação entre "irregularidade e projeção = seco" e "suavidade = úmido".

Um artefato com uma superfície brilhante, lisa, sem falhas, meticulosamente polida, dá uma sensação de unidade com a superfície da pele por causa da continuidade e da falta de saliências e aberturas entre a superfície e a pele, o que dá uma sensação de umidade.

Por outro lado, os objetos que são angulares, pontiagudos, salientes, irregulares, arranhados ou sem suavidade carecem de uma sensação de unidade com a superfície da pele e, portanto, dão uma sensação de secura ao usuário.

Isto se estende a personalidades humanas e assim por diante, e pode-se dizer que uma pessoa que não tem uma personalidade saliente ou pontiaguda pode se sentir molhada, enquanto uma pessoa com uma personalidade afiada e saliente, como um ângulo reto, pode se dizer que se sente seca.

Em relação a estes, podemos dizer que graxa, lubrificantes e líquidos lubrificantes que têm um efeito deslizante e suavizante sobre a superfície também dão uma sensação de umidade.

Ligação, acoplamento, desprendimento e molhamento, ressecamento

Publicado pela primeira vez em janeiro de 2009

Que examinamos a relação entre seco/molhado (seco/molhado) em termos de percepções sensoriais e ligação (ligação, acoplamento) e a correlação entre ligação, acoplamento = molhado e descolamento = seco.

Qualquer pessoa ou objeto que tenha a capacidade de realizar um ato de ligação, ligação (link) ou acoplamento (doca), conectando pessoas a pessoas ou objetos, é percebido como molhado em sua essência.

O papel de um intermediário, um mediador entre pessoas, é um papel molhado, e pode-se dizer que aqueles que preferem tal papel estão molhados.

A natureza do sexo, no qual um ser humano e um homem e uma mulher são unidos e atracados, é também um papel molhado.

Também se pode dizer que os acopladores que ligam os vagões de trem uns aos outros, as estações de acoplamento dos foguetes, as docas dos navios, etc., são todos molhados na natureza.

Por outro lado, pode-se dizer que o ato de desacoplamento (desacoplamento, desatracação) é seco.

Pegajos e molhamento.

Publicado pela primeira vez em janeiro de 2009.

Examinar a relação entre umidade (wetness) em termos de percepção sensorial e muco, e discutir a correlação entre "pegajoso = molhado".

O muco, um líquido que se cola e se cola ao seu ambiente, dá a uma pessoa uma sensação de umidade.

O muco tem o papel de prender objetos um ao outro e, ao fazê-lo, muda sua forma de forma flexível de acordo com a forma do objeto, que é o que o torna molhado.

O muco, como o líquido adesivo e o suco de amor, que sai dos genitais de homens e mulheres durante o sexo, é molhado porque desempenha o papel de ligar e unir o objeto ao objeto.

A este respeito, pode-se dizer que o muco que é pegajoso, ou que não deixa um objeto uma vez que é ligado, é essencialmente molhado.

Insidiosidade

Publicado pela primeira vez em julho de 2006

Eu tentei organizar o conceito de insidiosidade como uma síntese de escuridão (yin) e umidade (dampness) em termos de percepção sensorial.

A insídia é uma síntese de escuridão (yin) e umidade (dampness) em termos de percepção sensorial.

Em nossa vida diária, poças e similares são difíceis de secar no escuro porque não recebem luz solar e permanecem como água líquida molhada para sempre, enquanto que na luz, secam e ficam secas quando expostas à luz solar.

Em resumo, a relação é que luz = seca e escura = molhada.

A insídia pode ser considerada como sendo composta de vários elementos:
(1) [molhado]

(1) Eles são pegajosos e pegajosos com seus parceiros "molhados", e trabalham repetida e freqüentemente de forma persistente com eles.

(2) Comportamento negativo, negativo ou contraproducente em relação a uma pessoa "escura". Fazem coisas que a outra pessoa não quer fazer, tais como bullying ou assédio.

(3) [Escuro] Fazer coisas que são ilegais, coisas que seriam condenadas se fossem reveladas, ou coisas que não podem ser feitas. São coisas como cometer atos violentos, roubar o dinheiro das pessoas, ou violar os direitos humanos, como estupro.

(4) [Escuridão] Fazer em segredo nos bastidores. Fazer em segredo nos bastidores. Não ser revelado. Superficialmente, agir como se você estivesse fazendo algo de bom ou nada. Decore bem a superfície para fazer parecer que está tudo bem por fora. Ou, na superfície, eles fingem ser amigáveis e falam nos bastidores.

Este tipo de insidiosidade nas relações interpessoais é comum no clima social úmido, úmido e úmido do Japão e na sociedade mura, e é uma característica da cultura japonesa.

Também pode ser visto como um traço dominado pelas mulheres, com freqüente contato interpessoal e uma propensão para decorar superfícies.

Publicado pela primeira vez em 2006

Umidificação e desumidificação.

Publicado pela primeira vez em novembro de 2009.

O fato de termos tentado organizar a umidificação e a desumidificação em termos de aumentar ou diminuir o número de moléculas por unidade de volume e seu efeito sobre os sentidos humanos.

Aumentar o número de moléculas por unidade de volume, tornando-o mais denso, é a umidificação.
A desumidificação é reduzir o número de moléculas por unidade de volume, ou torná-lo menos denso.
Este é o papel dos desumidificadores e umidificadores convencionais.

Aumentar a velocidade molecular irá
As forças intermoleculares são menos propensas a funcionar. Isto equivale à desumidificação.
O número de colisões com a pele, etc., aumenta. Isto é chamado de umidificação. O aumento do calor e da umidade no verão quente.

Aumento do número de impactos moleculares sobre a pele. Isto constitui a umidificação.
Reduzir o número de impactos moleculares na pele. Isto é chamado de "desumidificação".

Tornar a direção do movimento da molécula mais próxima uma da outra. Isto é chamado de "umidificação". Isto é chamado de "umidificação".
A direção da trajetória molecular é mutuamente separada uma da outra. Isto é equivalente à desumidificação. A direção da trajetória molecular é a separação mútua da pele. O problema é como controlar a direção do movimento molecular para ser mutuamente acessível e separado um do outro por uma máquina.
Isto deve ser alcançado por programas de computador e pela realidade virtual.
Num ímã, N e N juntos e S e S repelem um ao outro e são secos separados, N e S atraem um ao outro e são molhados juntos.
Para íons carregados, íons positivos e positivos e íons negativos e negativos são separados a seco. Os íons negativos e positivos são molhados quando estão presos um ao outro.

Índice de desconforto e a sensação de umidade

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

O índice de desconforto é quente e úmido no verão e alto. Deve ser alto em altas temperaturas e umidade.

Em altas temperaturas, a velocidade das partículas moleculares é alta.
Em alta umidade, o número de partículas moleculares é alto.

Se o número de partículas moleculares no ar por hora de contato com a pele aumenta acima de um certo nível, é desconfortável.

Sente-se molhado quando em contato contínuo por longos períodos de tempo e se sente seco quando em contato por curtos períodos de tempo.
O suor se sente desconfortável se não secar. O suor não evapora por causa da alta umidade e não há espaço suficiente para que o ar capte a umidade do suor. O vapor de água já está saturado no ar.

Simulação da sensação de umidade

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Consideramos como simular a sensação de umidade a partir de uma perspectiva auditiva e tátil.

No sentido tátil, ela é proporcional ao número de partículas por hora que atingem a parede equivalente à pele - hiperbólico e percebe mais umidade = mais umidade.
No sentido da visão, o número de partículas por hora é proporcional ao número de partículas que saltam em nossos olhos - hiperbólico, e mais úmido = mais úmido.
No sentido da audição, é proporcional ao número de sons por hora que saltam em nossos ouvidos - hiperbólico, mais úmido = mais úmido.

Se a velocidade das partículas é alta, elas atingem muito. Se a velocidade é baixa, ela atinge apenas alguns poucos. Para o mesmo número de partículas, a temperatura alta é percebida como mais úmida.

Se o número de partículas for grande, muitas partículas são atingidas. Se o número de partículas for pequeno, apenas algumas poucas partículas serão atingidas.

Quanto maior for a pressão, maior será a umidade. A pressão e a umidade têm uma relação proporcional à hiperbólica.
Para o mesmo número de moléculas, quanto menor o volume, maior a temperatura, maior a pressão e maior a umidade.

Padrões de movimento seco e úmido.

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

A lógica linear e de escada é seca.
Um análogo curvo é molhado.

Rápido é seco.
Lento é molhado.

É seco para ir embora e seguir linhas paralelas.
Está molhado para se aproximar.

Liquidez de gás, umidade seca e expansão, sem expansão orientada.

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Ele explica que a secura está associada à expansão e à orientação de expansão, enquanto que a umidade está associada à não-expansão e à orientação de volume constante.

Quando as moléculas de gás seco são deixadas sozinhas, seu volume se expande e se espalha, se expande e se espalha cada vez mais em todas as direções para novos lugares. Os gases, por outro lado, estão cheios de espírito pioneiro para expandir-se para o novo mundo, em primeiro lugar.
A essência do gás seco é expandir, expandir, expandir, expandir.
As moléculas de gás seco são globais e universais por natureza, pois visam

se espalhar pelo mundo e pelo globo.
As moléculas de gás seco são individualistas e menos coerentes, porque se expandem universalmente.

A natureza das moléculas de gás seco é dominada pelos homens e pelo Ocidente.

Em contraste, os líquidos úmidos são constantes em volume, não-expansíveis, não-expansíveis e em status quo. Se deixados sozinhos, eles não devem tentar se espalhar a partir de sua localização original. Tentar manter a coesão, o território e a unidade de forma local, regional e confinada. É comunal, ou melhor, é uma tentativa de manter as moléculas próximas umas das outras, pequenas e compactas, e de se unir de uma forma que minimize sua área de superfície. Um agrupamento de moléculas de uma maneira fechada entre si. As moléculas se unem umas às outras para formar uma união ou grupo.

A natureza das moléculas líquidas úmidas é dominada por moléculas femininas e japonesas tradicionais.

Desde o início dos tempos modernos, o Japão tem seguido o caminho seco de expansão do Ocidente e tentou seguir seu próprio caminho de expansão. Mesmo se descontarmos a influência da Europa e dos Estados Unidos, pode-se dizer que a leve tendência expansionista no Japão e na China se deve ao fato de que a influência dos homens secos permanece em pequena escala, em vez de se concentrar apenas nas mulheres úmidas.

Aromas, perfumes, odores e secura, umidade

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

O olfato também pode ter uma sensação seca ou molhada.

O olfato de menta traz uma sensação de seco.
Alternativamente, bebidas com forte sensação de drogas, tais como bebidas nutritivas, produzem uma sensação seca.

O cheiro de caldo bonito traz uma sensação de umidade.
Um cheiro doce de pêssego traz uma sensação de umidade.

Psicologia Geral

Personalidade e Identidade Dry-Wet

Publicado pela primeira vez em julho de 2004

Que considerei a relação entre o seco/molhado da personalidade e a facilidade de estabelecer identidade (auto-identidade). Podemos pensar nisso como "seco = mais fácil de estabelecer identidade" e "molhado = mais difícil de estabelecer.

O conceito de identidade foi originalmente proposto pelo psicólogo Erikson, E.H. O conceito de identidade foi originalmente proposto pelo psicólogo Erikson, E.H.

Muitas vezes traduzido como "auto-identidade", refere-se à manutenção de um senso de identidade consistente e contínuo.

Diz-se que o estabelecimento da identidade individual no Ocidente decorre da separação do eu e dos outros na infância.

Quando a separação do eu e dos outros ocorre, um é diferente dos outros, um é uma entidade independente e deve tomar um conjunto de decisões independentemente dos outros. A partir daí, a vontade independente de avançar nesta direção, baseada no próprio julgamento e responsabilidade, cresce naturalmente e se estabelece até a adolescência.

A este respeito, pode-se dizer que o estabelecimento de uma identidade pessoal requer uma secura de percepção de si mesmo e dos outros como seres separados, mutuamente discretos e independentes.

Por outro lado, aqueles que não têm uma identidade sólida e são constantemente influenciados e em sintonia com os movimentos dos outros ao seu redor têm um caráter molhado que tenta constantemente manter um senso de unidade e integração com seu entorno.

Se chamamos a pessoa que tem um espírito de autodisciplina e decide a direção de seu próprio progresso por sua própria vontade e responsabilidade uma pessoa que estabeleceu uma identidade, podemos dizer que a manutenção dessa identidade pressupõe a aridez do ego, que é independente dos outros e capaz de mover-se separada e independentemente do ambiente que a rodeia.

É mais provável que o conceito de identidade seja estabelecido em uma sociedade seca como a do Ocidente, enquanto é menos provável que seja estabelecido em uma sociedade úmida como a do Japão ou do Leste Asiático, onde se espera que as pessoas estejam constantemente em sintonia com seu entorno e que sejam enterradas nelas.

O fato de o conceito de identidade ser derivado do Ocidente, e ainda não ter uma tradução apropriada no Japão, é evidência do fato de que em uma sociedade úmida como a do Japão, era difícil para os indivíduos estabelecer uma identidade sólida. Esta é a evidência de que em uma sociedade úmida

como a do Japão, era difícil para os indivíduos estabelecerem uma identidade sólida.

(c) Publicado pela primeira vez em 2004

Umidade Seca e Amor

2005.03-2005.05Primeiro publicado

Acreditamos que o amor é molhado porque dá uma sensação de unidade, fusão, apego, adesão e conexão com a outra pessoa.

O amor geralmente indica o amor humano, ou amor do homem e da mulher, ou homossexualidade.

O amor é.
(1) Apaixonar-se por uma pessoa. Estar "próximo" dessa pessoa. Querer estar "com" a pessoa que você ama para sempre. Possuir" a pessoa que você ama.

(2) Fazer tudo pela pessoa que você ama. (Ajudar e servir). Desistir ou desistir de tudo pela pessoa que você ama. (Sacrifício.).

(3) Para ter uma "conexão" de sentimento com a pessoa que você ama.

(4) Estar com a pessoa que você ama para sempre e não querer partir (apego). Quando as pessoas ao seu redor tentam se afastar, você resiste desesperadamente a elas.

Todo este tipo de amor nos dá um sentimento de unidade e fusão com a outra pessoa, um sentimento de apego, adesão e conexão. A este respeito, podemos dizer que o amor é molhado.

Por outro lado, o amor pode ser considerado não apenas molhado, mas também seco.

O afeto seco é expresso na forma de cuidar da outra pessoa, respeitando sua privacidade e livre arbítrio, não interferindo com ela e permitindo que ela faça o que lhe agrada.

Se você tentar aproximar a outra pessoa de você porque deseja uma sensação de unidade (estar com a outra pessoa), isso pode levá-la a constrangê-la e incomodá-la. Em contraste, é o amor seco que tenta deixar a outra pessoa ter seu próprio mundo, deixá-la fazer o que lhe agrada, dar-lhe liberdade de decisão, e dar-lhe a satisfação de seus desejos.

Nota: Este artigo é baseado em minhas impressões do episódio final do anime "A Donzela da Lua sem Deus", que foi ao ar no final de 2004.

(c) 2005 Publicado pela primeira vez em 2005.

Sobre o "céu" e a seca e a umidade

2005.03-2006.01Primeira publicação

O conceito de "céu (terra de pêssego)" é o ambiente ideal que o homem originalmente tem em seu coração e anseia, onde a umidade é otimizada.

A fonte do afeto humano é o verdadeiro lar, a terra do pêssego, o céu, onde todos os corações estão à vontade.
Deve ser a emoção desejada no fundo do coração, a emoção mais calorosa que move o coração e é a fonte de inspiração.

O coração humano é formado por um "núcleo molhado no fundo" e uma "casca seca" que o protege.
O núcleo molhado é a fonte das sensações quentes, suaves e agradáveis e é a fonte da emoção e do amor. Isso é "o céu" (na mente).

Em vez de "céu" estar no além, podemos dizer que sua paisagem original existe no coração humano.

O conceito de "paraíso (peachland)" é o ambiente ideal para o ser humano desejar em seu coração.

Ele é ingênuo e vulnerável e precisa ser protegido por uma casca seca.

A casca seca é o que protege o núcleo molhado e dá à mente uma perspectiva fria, calma, sóbria e objetiva.

Uma pessoa com um grande núcleo úmido é dominante feminina e uma pessoa com uma casca seca espessa é dominante masculina.

O verdadeiro céu, o oásis, ou a paisagem original do céu, que dá paz de espírito, está no coração de cada um.
O céu, ou o oásis, é sentido quando se está em um relacionamento amoroso.
O céu, ou o oásis, é molhado, cheio de água e de vegetação. Também é molhado, um ponto que envolve uma sensação de unidade com os outros, uma sensação de estarmos juntos e apegados.
O céu é visto como um mundo quente, brilhante, cheio de luz.
O céu é seco, no sentido de que é seco, cheio de sensações secas, sem tanques, não irritantes.

O céu é o ambiente que é percebido como o ambiente ideal para os seres

humanos, e a umidade do céu (ou o lugar onde ela é sentida) é a umidade ideal para os seres humanos. A umidade no céu (onde ela é sentida) é a umidade ótima para os seres humanos.

Nota: Este artigo é baseado em minhas impressões do episódio final do anime "A donzela da Lua sem Deus", que foi transmitido no final de 2004.

2005-2006 publicado pela primeira vez.

Verificando as teorias de psicologia social existentes

Os padrões de comportamento social que foram confirmados para andar no eixo seco/molhado foram verificados em relação às teorias convencionais em psicologia social.

(Para mais detalhes sobre o conteúdo acima, veja a seção Materiais).

Seco-húmido e sua relação com a Personalidade 5-Dimensional dos Cinco Grandes

Publicado pela primeira vez em setembro de 2006

Os cinco grandes traços de personalidade é uma teoria de traços de personalidade, que sustenta que a personalidade pode ser explicada de forma abrangente por cinco dimensões de traços principais.

Os cinco grandes são os fatores que emergiram da análise fatorial de uma série de palavras que descrevem as características da personalidade.

A relação entre os Cinco Grandes e a umidade seca pode ser resumida como se segue: (1) Neuroticismo neurótico

(1) Neuroticismo Neuroticismo fechado interpessoalmente e exclusivo se estiver molhado. Seco, se não forem direcionados e não estiverem dispostos a progredir nas relações interpessoais.

(2) Extroversão Extroversão molhada se orientada para outras pessoas. Seca se for orientada para o mundo exterior sem pessoas.

(3) Abertura Abertura uns para os outros e abertura para todos é comum à aridez.

(4) Acordos Cooperativos O desenvolvimento e a manutenção de relações interpessoais e o fortalecimento dos laços com os outros são orientados para a umidade.

(5) Seriedade, Consciência-A tentativa de manter uma atitude sincera com ou sem os outros, é autônoma e seca. Molhado, ao tentar manter uma atitude sincera, com o objetivo de estabelecer boas relações com os outros.

Publicado pela primeira vez em 2006

Relações interpessoais secas e úmidas e estresse

(c) Publicado pela primeira vez em maio de 2002

De uma perspectiva de saúde mental em empresas e escolas, discutimos como as relações interpessoais secas e úmidas podem ser ligadas ao estresse mental.

Esta seção discute como as relações interpessoais secas/húmidas podem ser ligadas ao estresse mental de uma perspectiva de saúde mental em empresas e escolas.

As tensões sentidas quando as relações interpessoais são secas incluem.

(1) O sentimento de solidão e o desamparo que ninguém pode ajudar, o que pode ser uma fonte de estresse psicológico.

(2) [Orientados para a originalidade] No decorrer de seu trabalho, eles têm que experimentar ativamente novos procedimentos e procedimentos que nunca foram experimentados antes, e o medo de pisar em uma área tão desconhecida ou cometer erros no processo de tentativa e erro é uma fonte de estresse psicológico.

Por outro lado, quando as relações interpessoais estão molhadas, as seguintes tensões podem ser sentidas: (1) Orientação de interdependência.

(1) Orientação para a interdependência: Como monitoramos e controlamos os movimentos um do outro, se a outra pessoa nos puxa para baixo, isso pode ser muito prejudicial, e ficamos ansiosos porque não sabemos quando ele ou ela o fará, o que leva à fadiga mental. Isto pode levar à fadiga mental.

Isto torna difícil ter uma sensação de libertação mental, o que leva ao estresse.

(2-1) Quando os colegas de trabalho trabalham horas extras, eles são

constantemente pressionados pelas pessoas ao seu redor a fazer horas extras, o que os sobrecarrega mentalmente, levando ao estresse.

(2-2) Se alguém não percebe as tendências ao seu redor, eles são imediatamente ridicularizados.

(3) Por causa de seu forte desejo de união e afeto, eles querem verificar constantemente se estão na mesma página que os outros.

(4) Anti-privacidade: É normal que as pessoas monitorem constantemente o comportamento umas com as outras ao seu redor, como trabalhar em uma grande sala no local de trabalho (os olhos de cada pessoa servem como uma "câmera de vigilância viva"). coisa. Isto as faz sentir que sua privacidade está sendo invadida, o que leva ao estresse.

(5) Regulamentação: As regras e restrições são tão rígidas que causam estresse.

(6) (Coletivismo) Tudo acontece no ritmo do grupo, e isto pode levar ao estresse, especialmente se eles não forem bons na vida em grupo. Além disso, por serem obrigados a colocar os interesses e a sobrevivência do grupo à frente de seus próprios interesses, eles têm que sacrificar suas vidas privadas, o que leva ao estresse.

Tendo em vista os resultados da discussão acima, é provável que relações interpessoais mais úmidas levem a mais estresse. É mais fácil passar tempo sem estresse quando as relações interpessoais estão razoavelmente secas. Neste sentido, é necessária a desumidificação social, que é a remoção do molhado das relações interpessoais na sociedade em geral.

(c)2002 Publicado pela primeira vez em 2002

Duas liberdades.

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Consideramos que existem dois tipos de liberdade: a liberdade seca e a liberdade úmida.

A liberdade pode ser.
Tipo líquido, úmido, amortecido.
Do tipo gasoso, seco e discreto.
Há dois tipos de liberdade.

A liberdade do tipo almofada é uma liberdade restrita, mas flexível que permite que você se transforme e se movimente livremente ao seu redor com egoísmo e indulgência, enquanto mantém uma unidade calorosa com o ambiente que o cerca. Entretanto, se for aplicada muita pressão além de um certo nível, os limites da almofada são excedidos e a natação se torna impossível.

O tipo discreto de liberdade é a liberdade de se mover livremente, mutuamente discreto e sem constrangimentos mútuos.

Relaxamento e Secura, Molhado.

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Considere que existem dois tipos de relaxamento: relaxamento seco e relaxamento úmido.

Relaxamento úmido é relaxar quando se está com outras pessoas. Relaxamento quando você está sozinho é relaxamento seco.

Engenharia.

Sobre a natureza seca/úmida do projeto do produto

2003.6-2004.7Primeira publicação

A seguir, um breve resumo das diferenças no projeto do produto entre o clima organizacional seco e úmido de uma empresa em termos dos produtos que ela projeta e fabrica.

Produtos como eletrodomésticos, equipamentos de informação e equipamentos audiovisuais podem ser divididos em duas categorias: produtos secos e produtos úmidos.
Os produtos molhados têm as seguintes características.

(1) [Projeto fechado] Os produtos são fechados dentro da empresa. Cada empresa utiliza suas próprias peças, e não há compatibilidade com outras empresas. As interfaces não são abertas ao público. Os periféricos só são aplicáveis aos produtos da empresa e não podem ser instalados nos produtos de outras empresas devido à incompatibilidade. A substituição de peças só é possível através de reparos internos.

(2) [Componentes coletivos] As peças são embutidas, integradas e integradas em uma única unidade. As peças são fixadas umas às outras e é necessário um grande esforço para desmontá-las. Por exemplo, um exemplo típico é um produto como uma câmera digital, no qual as peças de precisão são unidas de uma forma difícil de desmontar.

Os produtos projetados e produzidos por uma empresa com uma cultura organizacional úmida são freqüentemente produtos úmidos. Por exemplo, os produtos projetados e fabricados por fabricantes japoneses de aparelhos elétricos (aparelhos de ar condicionado, aspiradores, refrigeradores, etc.), equipamentos de informação e comunicação (câmeras digitais e telefones celulares), equipamentos audiovisuais (gravadores de DVD) e outros sistemas de cozinhas, que não estão sujeitos às normas de fabricantes europeus e americanos, são todos fabricados de forma úmida. Este é freqüentemente o caso.

Por outro lado, os produtos com um design seco têm as seguintes características:

(1) [Desenho aberto] Devem estar abertos para o mundo exterior. Os produtos são abertos a outras empresas. Componentes feitos por um estranho podem ser trazidos e substituídos. A interface é aberta ao público.

(2) [Peças individualistas] O produto pode ser facilmente desmontado em peças. Os produtos podem ser facilmente desmontados em unidades de módulos.

Em resumo, produtos secos são caracterizados pelo fato de que mesmo os amadores podem facilmente montar os produtos coletando peças discretas de padrões comuns feitas por várias empresas externas.

Os produtos projetados e produzidos por empresas com uma cultura organizacional seca são freqüentemente fabricados a seco. Exemplos típicos são o PC IBM projetado por um fabricante europeu e americano de eletrônicos ou as cozinhas de sistema fabricadas por um fabricante europeu e americano de equipamentos de carcaça.

Entretanto, em muitos casos, mesmo padrões que à primeira vista parecem ser secos e aparentemente padronizados foram criados quando o produto de uma empresa cresceu em força e matou o padrão de outra empresa (por exemplo, o padrão de fita de vídeo VHS). A este respeito, os padrões secos que parecem estar abertos para o mundo de hoje são um desenvolvimento dos padrões fechados de uma empresa, padrões proprietários, ou padrões úmidos.

(c)2003-2004Primeira publicação

Projeto da interface úmida

(c)2001-2002 Publicado pela primeira vez em 2001-2002

Um breve resumo dos princípios concretos de projeto sobre como melhorar a interface de usuário úmida de computadores e robôs, que têm sido criticados por serem muito secos, é apresentado sob a forma de princípios concretos de projeto.

O objetivo do texto é aplicar o conhecimento anteriormente resumido sobre umidade nas relações interpessoais às interfaces de usuário dos computadores.

As interfaces convencionais de computador (a parte de um computador que está em contato direto com o usuário) têm sido conhecidas por serem secas e desconfortáveis de usar. Em outras palavras, os computadores convencionais são mecanicistas e impessoais, e agem como "estranhos" distantes ao usuário, com qualquer relação construída entre o usuário e o computador inicializada ao pressionar o botão de reset. Os computadores também se

destacam nos cálculos lógicos e têm reinado na sociedade humana como a encarnação da racionalidade e da ciência.

No entanto, tais características dos computadores são incompatíveis com a umidade psicológica profundamente enraizada dos usuários humanos. Por esta razão, os computadores têm sido acusados de serem fundamentalmente "impessoais" em seu comportamento.

Mas este problema de interface demasiado seca tem sido negligenciado por muito tempo. A engenharia de usabilidade como técnica para melhorar a usabilidade dos computadores tradicionais tem se concentrado unicamente em refinar os aspectos racionais e mecânicos dos computadores e melhorar sua capacidade de servir aos seres humanos como ferramentas unilaterais e inorgânicas.

A seguir, proponho uma nova metodologia, a "interface molhada", como uma solução para os problemas acima mencionados. Na seção seguinte, discutiremos como o computador deve se comportar a fim de dar uma sensação de umidade ao usuário.

Tradicionalmente, temos tentado dar uma sensação de "molhado" a nossas relações interpessoais. Isso requer o seguinte Ter uma orientação para a proximidade psicológica com os outros. (Orientação à proximidade psicológica.) e não se afastar dos outros na proximidade com eles. Pode ser resumido como tal. É possível fazer uma ligação de conteúdo entre esta idéia básica e os princípios sobre como tornar os computadores mais confortáveis de usar = princípios de usabilidade. O princípio básico da interface do usuário molhado, que dá a um computador uma sensação de molhado, pode ser visto como "o computador tentando se aproximar psicologicamente do usuário, ficando com ele, e não tentando deixá-lo".

Para derivar o princípio da usabilidade de dar umidade ao computador, o autor o traduziu para o nível comportamental do computador, referindo-se à tabela que resume os comportamentos que dão umidade a outros, o que foi revelado em minha pesquisa anterior.

Note-se que os próprios comportamentos molhados nem sempre podem ser considerados desejáveis entre os seres humanos, em primeiro lugar, ao portá-los para os computadores. (Há também muitos efeitos nocivos que fazem as pessoas se sentirem irritadas e sufocadas. Por esta razão, tentamos estabelecer um princípio baseado na "conveniência", como em como tornar os movimentos de um computador molhado e desejável para as pessoas viverem juntas, um "caráter" (personalidade) desejável.

A seguir estão os princípios básicos de usabilidade que dão umidade aos computadores na forma de uma tabela.

Tabela 42

Estes princípios de interface úmida também podem ser aplicados aos agentes como pessoas virtuais em computadores e robôs que se movem pelo espaço físico sozinhos.

Um robô com uma atitude molhada, que adora e atende ao usuário, proporcionará ao usuário a mesma sensação de proximidade e conforto que um animal de estimação convencional, e o usuário sentirá uma sensação muito mais forte de apego, cuidado e desejo de estar com o robô do que um robô com uma atitude seca. A natureza úmida desses robôs proporciona ao usuário um "conforto de uso" diferente dos robôs convencionais que são simplesmente ferramentas ou servidores, como poder trabalhar ou ser difícil de quebrar.

A interface molhada pode ser vista como uma interface onde computadores e robôs tentam se aproximar psicologicamente e se apegar aos usuários, e pode ser dito que está profundamente relacionada à "interface quente" que proporciona aos usuários "calor e calor psicológico".

Além disso, aplicando os princípios acima, será possível desenvolver computadores e robôs que adotam atitudes japonesas ou orientadas às mulheres, que tradicionalmente têm sido consideradas molhadas.

No futuro, será necessário desenvolver diretrizes de interface molhada que possam ser usadas imediatamente no processo de projeto para projetar especificações específicas de hardware e software de computadores e robôs, com base nestes princípios de usabilidade.

(c) Publicado pela primeira vez entre setembro de 2001 e junho de 2002

Sobre os Agentes Secos e Molhados

(c)2000.8-2001.6 Primeira publicação

Uma breve discussão sobre as formas pelas quais os movimentos sociais de pessoas secas e molhadas podem ser realizados, em um computador. Um "agente" é uma pessoa virtual realizada em um computador.

Eu gostaria de simular em um computador o comportamento social de uma pessoa que tem uma atitude seca/ molhada.
Vou chamar uma personalidade virtual seca no computador de "agente seco" e uma personalidade molhada de "agente molhado".
Por exemplo, o padrão de comportamento tradicional dos japoneses é molhado, de modo que podemos simular seu comportamento no computador, realizando um "agente molhado".

Primeiramente, gostaria de explicar minha idéia do sistema "agente úmido", no qual os seres humanos dão sensações secas/úmidas uns aos outros e os objetos (gases e líquidos) dão sensações secas/úmidas aos seres humanos, em comum. Quanto menor a energia cinética e maior a atração mútua entre

objetos, mais úmida é a sensação.
(1) O movimento de uma pessoa seca (um agente seco) deve assemelhar-se ao movimento das moléculas de gás.
(2) O movimento de uma pessoa úmida (agente molhado) deve ser semelhante ao movimento de uma molécula líquida.
Isto significa que.
Primeiro, considere o movimento de múltiplos agentes secos.
Como a energia cinética é grande, o dispositivo se move em alta velocidade.
Como quase não há atração mútua (força equivalente à força intermolecular), cada pessoa pode se mover separada e independentemente.
Portanto, elas podem se mover separadamente e independentemente.
No caso do movimento de um agente seco, não há necessidade de considerar a força intermolecular, assim a trajetória de cada agente pode ser calculada e movida separadamente, sem considerar a interferência mútua.
Por outro lado, se considerarmos o movimento de múltiplos agentes úmidos, a
Como a energia cinética é pequena, o movimento é lento.
Como a força de atração mútua (equivalente à força intermolecular) é muito forte, cada um deles deve se mover de tal forma que seus movimentos atraiam e interfiram uns com os outros.
Portanto, cada agente deve se mover de tal forma que se atraiam e interfiram um com o outro.
A atração mútua aparece na forma de agentes que aproximam as posições uns dos outros. Como resultado, os agentes molhados, para os quais a atração mútua entre si funciona, tornam-se próximos uns dos outros, com afinidade e apego um ao outro. Neste sentido, pode-se dizer que os agentes molhados são agentes que se "mimam" uns aos outros.
Os agentes molhados precisam se mover de uma forma que interfira uns com os outros, levando em conta os movimentos dos outros ao seu redor, e a trajetória de cada agente não pode ser determinada independentemente dos outros. Portanto, o cálculo da trajetória de cada agente é muito mais complicado do que o de um agente seco, e é mais difícil de ser alcançado.
Os movimentos de cada um dos agentes úmidos podem ser simplificados e programados, por exemplo, da seguinte forma.
(1) Primeiro, determinar a distância (velocidade) de cada movimento em cada processo.
(2) Calcule a direção na qual você se moveu. Se você estiver se movendo pela primeira vez no futuro, defina uma direção de movimento arbitrária.

(3) Verifique se há outros dentro de um determinado raio de sua posição e, em caso afirmativo, memorize suas posições.
(4) Para a outra pessoa que memorizou sua posição, ela calcula a relação posicional entre a outra pessoa e ela mesma, ou seja, em que direção a outra pessoa está localizada a partir de seu ponto de vista.
(5) Calculando a atração mútua entre a posição memorizada e a direção na qual a outra pessoa está localizada.
(6) Sintetizar as forças de atração mútua, que são configuradas para o número de outros que memorizaram a posição, em ordem, e determinar em que direção você será puxado em geral.
(7) Ele sintetiza a direção que tomou e a direção em que será puxado pela atração mútua, e finalmente decide em que direção ele se moverá.
(8) Move-se na direção da direção final determinada, pela distância (velocidade) do movimento por processo.
Repetindo os itens acima (1) a (8) para cada pessoa, podemos conseguir o movimento de um agente molhado. No entanto, ainda há alguns problemas a serem resolvidos.
Em (3), a fim de confirmar a posição de outros dentro de um determinado raio, precisamos obter informações de localização de todos os outros no espaço e determinar se eles estão ou não dentro de um determinado raio. Quando o número de outros é pequeno, não é um problema, mas quando o número é grande, é necessário calcular o número de pessoas, o que é um trabalho árduo. A fim de eliminar esta complicação, cada agente deve ser capaz de captar apenas os outros dentro de seu alcance visual.
No entanto, pode ser difícil conseguir este tipo de visão em um computador.
Em (8), quando o robô se move na direção finalmente decidida, assume-se que ele se move a uma velocidade constante independentemente do tipo de força gravitacional que atua sobre ele.
O que descrevi acima é o caso do movimento de múltiplos agentes a partir de um grande quadro, a visão dos olhos das aves. Além desta abordagem, vou me concentrar no movimento de um agente e investigar como o outro (ou um grupo de outros) difere do caso seco na visão do agente, e isto me permitirá compreender a secura e umidade das personalidades e atitudes dos agentes de uma forma mais próxima à das relações humanas reais. É possível captar isto.
Ou, em combinação com o conceito de um agente móvel, no qual o agente se move livremente entre computadores de múltiplos usuários para trabalhar, o estilo japonês, a fixação úmida e pegajosa do usuário e uns aos outros

através da tela, etc., pode ser visto como um estilo japonês. (Ele segue o usuário através da rede.) Para gerar tal forma de agente. Esta é outra forma de conduzir a pesquisa.
De modo geral, é o seguinte. Um agente úmido que tem um senso de afinidade com o usuário e o segue espontaneamente para fechar a distância entre o usuário e o agente. Ele acalma e cura o coração das pessoas. (Ele transforma o coração das pessoas em algo quente.) É pensado como tal e pode ser um fator importante para levar cuidados mentais às pessoas de hoje que são propensas à solidão. Nesse sentido, um agente molhado tem as características de um agente de "calor" e de um agente de "cura". Por favor, siga o link para "Warm Interface Design" para mais informações sobre que tipo de atitude o agente deve adotar para sentir o calor.

No futuro, com base nos resultados da discussão acima, gostaríamos de simular o comportamento humano real seco e úmido em um computador. Por exemplo, se o implementarmos em um sistema de linguagem Java que cospe código intermediário independente do hardware do computador, podemos executar as ações do agente em qualquer tipo de computador, e pensamos que será altamente eficaz. Além disso, se os robôs médicos e de bem-estar, como agentes "concretos" em forma física, receberem umidade, eles podem se tornar psicologicamente próximos daqueles que precisam de cuidados de enfermagem e dar-lhes coragem para viver, o que pode melhorar muito o grau de reabilitação dos pacientes e a reintegração dos clientes na sociedade. A este respeito, pode-se dizer que dar aos robôs uma sensação de umidade é um tópico de pesquisa importante para o futuro.

(c)2000.8-2001.6 Publicado pela primeira vez em

Simulação de movimento molecular seco (gás) e úmido (líquido)

9 de agosto de 2004 Publicado pela primeira vez.

A simulação do comportamento social de pessoas secas e molhadas pode ser considerada similar aos padrões de movimento molecular do gás e do líquido, respectivamente. Aqui, pedimos emprestado um programa de computador escrito por um especialista em movimento molecular para que possamos realmente comparar e visualizar os padrões de movimento molecular do gás e do líquido.

O resultado da simulação do movimento molecular de moléculas de gás e líquido em um applet Java é mostrado em um filme, como se segue. Por favor, veja o filme para comparação.

Tabela 43.

Tabela 44.

Enquanto as moléculas de gás seco são individualistas, liberais, relacionais, móveis, abertas..., as moléculas líquidas úmidas são coletivistas, regulatórias, relacionais, entrincheiradas, fechadas....
A propósito, as moléculas de gás seco são mais parecidas com o comportamento das pessoas nas sociedades nômades, pastoris, masculinas ocidentais, enquanto as moléculas de líquido úmido são mais parecidas com

o comportamento das pessoas nas sociedades agrárias, japonesas orientadas para as mulheres e do leste asiático.

2004.8-9 Publicado pela primeira vez.

Fibra e Molhado-Seco

Publicado pela primeira vez em julho de 2006

Resumo.
As fibras que dão uma sensação de ressecamento à pele humana são "plantação dispersa" onde a implantação do cabelo segue o padrão D e dá o "toque disperso" à pele humana. Por outro lado, para as fibras que dão uma sensação de umidade à pele humana, as cerdas são "densamente plantadas" ao longo do padrão W e proporcionam um "toque denso" à pele humana.

Roupas e tecidos como toalhas, cobertores, lençóis, camisas, etc. podem ser divididos em fibras secas e tecidos que dão uma sensação de secura e fibras úmidas e tecidos que dão uma sensação de umidade, dependendo de seu transplante capilar e padrão de fibra.

As fibras secas têm pontas mais grossas, folgas no plantio, uma malha grossa e um limite óbvio entre a pele e a fibra.

A sensação que ela dá à pele é "espalhada", a convexidade da convexidade contra a pele e a protuberância do tecido é de baixa densidade, esparsa e vazia. Sua implantação capilar e padrão de fibra é do tipo "espalhado" de padrão D. As folhas secas de verão e similares são deste tipo.

Isto permite atravessar verões japoneses quentes e úmidos, compensando o toque seco das fibras.

As fibras úmidas, por outro lado, têm pontas finas, são densamente preenchidas com transplantes capilares, e têm pontas finas e delicadas que cobrem a pele sem nenhuma folga, sem nenhum limite entre pele e fibra.

As cerdas são delicadas e finas, as pontas das cerdas são finas e cobrem a pele sem nenhuma folga, e não há limites entre a pele e as fibras. O padrão das fibras é um tipo de padrão W "densamente plantado". As toalhas de veludo de inverno são deste tipo.

Isto torna possível atravessar os invernos secos e frios do Japão, compensando a sensação de umidade das fibras.

Publicado pela primeira vez em 2006.

seres vivos

Organismos como Seres Molhados - Humanos

2002.12-2003.03Primeiro publicado

Os organismos não podem sobreviver sem água líquida. Acho que se pode dizer que os organismos que necessitam de água líquida úmida para sua sobrevivência, incluindo os humanos, são essencialmente e fundamentalmente úmidos.

Os organismos não podem viver sem água líquida. Nos organismos vivos, incluindo os seres humanos, a água líquida é essencial, e a este respeito, podemos dizer que os organismos vivos são inseparáveis da natureza "úmida" da água líquida. Pode-se dizer que todos os organismos vivos, incluindo os seres humanos, que precisam de água para sobreviver são essencialmente, fundamentalmente, molhados.

A maioria dos organismos em seus corpos é composta de água líquida. Mesmo organismos terrestres como os humanos evoluíram para viver em terra, enchendo seus corpos com água salgada líquida durante o processo evolutivo de mudança do mar para terra. A este respeito, os organismos terrestres têm "oceanos" em seus corpos. A água do mar é água líquida, e os organismos terrestres, inclusive humanos, vivem em terra seca com uma substância úmida chamada água do mar em seus corpos, o que torna sua própria existência úmida.

Os organismos, incluindo os humanos, freqüentemente têm muco em sua interface com o mundo exterior. Saliva na boca, ranho no nariz, sêmen durante o sexo e suco de amor, todos têm uma qualidade pegajosa, semelhante a um fio, dando uma sensação de umidade. A este respeito, pode-se dizer que os seres vivos são seres molhados.

Nenhuma pessoa com uma personalidade seca pode viver sem água líquida, o que lhe dá uma sensação de umidade, desde que seja um organismo vivo. Sobre este ponto, podemos dizer que mesmo uma pessoa com uma personalidade seca é uma existência molhada se chegarmos à raiz dela. Acho que se pode dizer que mesmo as pessoas com atitudes secas são dominadas pela umidade no fundo de suas fundações.

(c)2002-2003 Publicado pela primeira vez em 2002-2003

geologia

Clima, umidade e umidade

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

O que diz sobre a importância da umidade úmida e da umidade no clima.

A maioria das notícias meteorológicas é dominada por tópicos relacionados à temperatura e à água.
O papel da água e da umidade no clima é significativo.

A umidade na atmosfera é.
O vapor de água gasosa.
Nuvem líquida, neblina (líquido no gás, pequenas partículas. Pequenas partículas.
Chuva líquida (partículas grandes).
Para ser dividido em.

Os gases na água são.
Borbulhas gasosas (gases em líquidos. Bolhas gasosas (gás em um líquido, em um rio, no mar.
As bolhas gasosas (gás em um líquido. em rios e oceanos) são divididas em.

Clima, tempo e água, sol, ar

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Os componentes do clima e da meteorologia são categorizados em água, sol e ar.

Água
Sólido = gelo, neve
Líquido = chuva, nuvens, neblina/rio, mar
Gás = umidade do ar em vapor de água

O sol.
A temperatura térmica

Ar
vento pneumático

Clima, Meteorologia e Expressões de Partículas Moleculares

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Ao explicar o tempo e os fenômenos meteorológicos, sugiro que seria mais fácil de entender se a água e outras substâncias fossem representadas como partículas moleculares.

O clima e os fenômenos meteorológicos devem ser expressos em termos de vapor de água para moléculas e partículas do ar.
Chuva, nuvens, frentes..... a essência destes fenômenos pode ser facilmente compreendida expressando-os como partículas.

[Comentário: aplicação] sobre sensações secas e úmidas, personalidade e sociedade.

a sociedade em geral

A relação entre a umidade seca do ambiente natural e a umidade seca da sociedade

-da perspectiva da agricultura (nômade e agrária)
1999.1-2005.8Primeira publicação

Examinamos a relação entre a secura/molhado das personalidades e atitudes das pessoas e o grau de secura/molhado do ambiente natural em que elas vivem. Como resultado, foi deduzida uma correlação entre "ambiente seco = nômade = personalidade seca" e "ambiente úmido = agrícola = personalidade úmida".

Esta seção resume os resultados do exame da relação entre seco/molhado do ambiente e seco/molhado nas relações sociais e interpessoais, principalmente no que diz respeito à forma de agricultura.

As razões pelas quais o estado da agricultura foi escolhido como o eixo de consideração são.
(1) É uma indústria que está em contato direto com o ambiente natural na execução de suas atividades e, neste sentido, é muito influenciada pelo ambiente natural. Isto é evidente, por exemplo, no cultivo de cereais, legumes e gramíneas, que são fortemente influenciados pela temperatura, temperatura, precipitação e velocidade do vento.

(2) A segurança alimentar é a indústria mais básica no apoio à vida humana. Ela forma a base e o fundamento da sociedade humana e é altamente influente na determinação da direção do clima social. Este é, por exemplo, um campo não diretamente relacionado à agricultura na sociedade japonesa. Isto é evidente no uso generalizado do termo "mura-societal" na sociedade japonesa, por exemplo, em áreas que não estão diretamente relacionadas à agricultura (por exemplo, saúde e trabalho), mas que são características de vilas agrícolas, tais como organizações governamentais e corporativas.

Ao considerarmos o impacto da natureza seca e úmida do ambiente natural em uma sociedade, podemos considerar a natureza seca e úmida das relações sociais no setor agrícola, uma indústria altamente ligada ao ambiente natural e que tem uma grande influência na sociedade como um todo, em nome dessa sociedade.

De uma perspectiva global, a agricultura pode ser dividida em duas categorias: nômade (pastoral) e agricultura.

A pecuária nômade (ou pastoral) envolve a movimentação com cavalos, gado, ovelhas e outros animais (pecuária) em busca de alimento (capim) e água para os animais e seus produtos (leite, carne, peles, etc.) para ganhar a vida. Como eles vivem com animais móveis, suas vidas são dinâmicas e leves. Eles não gostam do acúmulo de mercadorias que os impediriam de se mover e são orientados para o fluxo de mercadorias (fluxo).

A agricultura é o cultivo de grãos (arroz, trigo, etc.), legumes, frutas e outras plantas, e a vida com seus produtos (frutas, sementes, etc.). Na medida em que vive com plantas que não podem ser movimentadas enquanto cresce em um lugar, sua vida é estática e pesada, e é orientada para a acumulação (estocagem) de bens e propriedades (bens materiais) enquanto permanece fixa e imóvel em um lugar (imóvel).
O nomadismo (pastoreio) é realizado em um ambiente seco e natural com relativamente pouca chuva, como o deserto e as estepes.
A pecuária ocorre em um ambiente natural úmido com muita chuva e água

abundante, como em áreas de monção. (Elas são necessárias para que as plantas cresçam).

Tabela 45

Os resultados de uma pesquisa realizada através da World Wide Web entre maio e 7 de 1999 mostraram que nômades = secos e agrícolas = úmidos em termos de atitudes (cerca de 200 respondentes).

Tabela 46

Da tabela acima, pode-se dizer que as relações interpessoais nas sociedades agrárias são úmidas e as relações interpessoais nas sociedades nômades são secas.
Por que as relações interpessoais nas sociedades agrárias são molhadas e as relações interpessoais nas sociedades nômades são secas? Possíveis explicações para o seguinte são as seguintes.

[Coletivismo, orientação simpática (agrária) - individualismo, orientação não simpática (nômade)].
Como plantar e colher arroz no cultivo de arroz, a agricultura exige que um grupo de pessoas trabalhe em conjunto como um grupo para realizar as mesmas tarefas que todos no ambiente, e requer unidade, sincronização e

cooperação como um grupo com seu entorno. Portanto, ele deve ser molhado.
Na agricultura nômade, cada indivíduo leva seu cavalo ou seu gado em uma direção diferente para pastar, e muitas vezes age sozinho e independentemente. Portanto, ele deve ser seco.
[Settlement- and cousin-oriented (agricultura) - Não-settled and non-cousin-oriented (nomadic)].
A agricultura é uma agricultura assentada, orientada para o assentamento, que tende a formar relações fixas e inter-relacionadas e é, portanto, úmida.
A agricultura nômade é uma agricultura não assentada, não assentada, não orientada para a relação, que se move de lugar em lugar, e a relação entre elas é facilmente quebrada e, portanto, seca.

Orientada para o Relacionamento (Agricultura) - Não Orientada para o Relacionamento (Nomadic)
A agricultura é uma relação na qual os vizinhos estabelecidos se enfrentam diariamente e, mesmo quando estão em conflito, caem na armadilha de se encontrarem um com o outro. Portanto, devemos tentar construir e manter boas relações humanas (um estado de harmonia) entre as pessoas que vivem no mesmo lugar, tentando nos dar o máximo de bem uns com os outros e evitar confrontos. A esse respeito, ser molhado.
Os nômades podem estar próximos uns dos outros hoje, mas amanhã estarão separados e irão separados um do outro. Mesmo que discordem e não se dêem bem, se se mudarem para lugares separados e longe um do outro, isso é suficiente para evitar que eles se vejam. Portanto, eles não estão tão interessados em manter boas relações humanas (um estado de harmonia) e estão secos a este respeito.

Regulamentação (Agrarismo) - Liberalismo (Nomadismo)
A agricultura, assim como a irrigação agrícola na cultura do arroz, requer monitoramento e controle mútuos (por exemplo, em uma sociedade de cultivo de arroz, as pessoas devem vigiar umas às outras para ter certeza de que cada pessoa não atraia demasiada água para seu próprio campo sem permissão). Neste sentido, é regulamentador. É reguladora e, portanto, molhada nesse sentido.
O nomadismo se move livremente através das vastas pastagens, sem constrangimentos de outros. O nomadismo é liberal nesse sentido e, portanto, seco.

[Orientação Interdependente (Agricultura) - Orientação Independente (Nômade)].
A agricultura, assim como o uso da água agrícola na cultura do arroz, é interdependente das pessoas envolvidas. Quando uma pessoa pega água da montanha, a outra pega menos. Alternativamente, na agricultura, como no caso da manutenção de cursos d'água, estradas e colheita, as pessoas não podem trabalhar por conta própria e precisam ajudar umas às outras de forma coletiva. Neste sentido, ela é interdependente e úmida em termos de relações interpessoais.
A pastorícia nômade exige que as pessoas envolvidas trabalhem sozinhas e independentemente umas das outras. Elas são obrigadas a andar a cavalo sozinhas nos campos abertos, e fazer o trabalho de pastagem por conta própria. Neste sentido, eles são auto-suficientes e têm relações interpessoais secas.

Orientação Densa (Agrícola) - Orientação de Dispersão de Área-Larga (Nômade)
A agricultura é uma agricultura intensiva, onde os recursos humanos e materiais estão concentrados em uma pequena área de terra. As áreas habitadas pelas pessoas envolvidas nela têm uma alta densidade populacional. Portanto, pode-se dizer que ela é densamente (superlotada) orientada e úmida em termos de relações interpessoais.
A agricultura nômade é uma forma de agricultura ao ar livre e apenas poucas pessoas estão distribuídas por uma grande área de terra. As áreas habitadas pelas pessoas envolvidas nela têm uma baixa densidade populacional. Portanto, pode-se dizer que a agricultura nômade é amplamente dispersa e tem relações interpessoais secas.
A explicação acima pode ser resumida na tabela a seguir.

Tabela 47

Portanto, pode-se dizer que existe uma correlação positiva entre a umidade seca do ambiente natural e a umidade seca das relações interpessoais.

Em suma, os desertos secos e os povos estepárias (povos nômades, como judeus e árabes) são secos. Os povos secos dos desertos e estepes (povos nômades como os judeus e árabes) são secos, enquanto os povos secos dos desertos e estepes (povos nômades como os judeus e árabes) são secos, enquanto os povos verdes (agricultores de arroz do leste e sudeste da Ásia) são úmidos. É assim que funciona. Povos pastoris e leiteiros que vivem em terras que não são tão secas como os desertos, mas que não cultivam vegetação suficiente para depender inteiramente da agricultura, e que vivem um estilo de vida meio assentado e meio migratório, confiando no gado. (Europa Ocidental, por exemplo.) Eles podem ser um meio-termo entre os dois.

No esquema acima, o Japão é um povo típico da cultura do arroz, um tipo de povo úmido. Por outro lado, a Europa e os Estados Unidos são pastores nômades e pertencem a uma categoria relativamente seca.

A este respeito, para determinar se um grupo étnico é seco ou úmido, é útil saber se é um povo agrário ou nômade/pastoralista.

É desnecessário dizer que, para confirmar se o acima exposto é realmente verdadeiro ou não, é necessário dar a volta ao mundo (tanto seco quanto úmido) e fazer trabalho de campo para confirmar que as relações interpessoais são secas em áreas áridas e úmidas em áreas úmidas.

(c)1999.1-2004.8 Publicado pela primeira vez em

Qual é o padrão internacional para uma atitude seca ou úmida? (Qual deles é mais autoritário, internacionalmente?)

(c)2000/07Primeiro publicado

O autor realizou uma pesquisa para determinar a relação entre o seco/molhado das atitudes e as atitudes consideradas como padrão internacional. Os resultados do autor mostraram que "Padrões internacionais". (Autoridade internacional.) = As um resultado, o autor esclareceu que "padrão internacional, (autoridade internacional) = seco" (entre os jovens japoneses de hoje).

(Para mais detalhes sobre o acima exposto, consulte a seção Recursos.

O que é considerado melhor (preferível ou desejável), uma atitude seca ou úmida?

Publicado pela primeira vez entre novembro de 2000 e junho de 2005.

O autor realizou uma pesquisa para determinar a relação entre as atitudes secas/molhadas e a desejabilidade social. O autor descobriu que "melhor (preferível, desejável) = seco" (para os jovens japoneses de hoje). O autor descobriu que melhor (preferido e desejável) é percebido como "seco" (pelos jovens japoneses de hoje).

Pesquisas demonstraram que os jovens japoneses contemporâneos freqüentemente dão respostas secas a testes psicológicos sobre suas personalidades. Isto é um claro afastamento do quadro tradicional de "nipo-nipo-nipônico = molhado".

Segundo Edwards, AL (1953), todos os itens usados nos testes de

personalidade e testes psicológicos estão posicionados na dimensão de desejabilidade social, e quanto mais socialmente desejáveis os itens de teste são, mais provável é que o respondente diga que eles se aplicam a ele ou ela. Os jovens japoneses tendem a selecionar a categoria "seca" porque estão tentando se encaixar com a aridez de suas personalidades e atitudes, que é considerada "melhor", "desejável" e "desejável" na sociedade, e é inegável que suas personalidades verdadeiras (inconscientes) podem estar molhadas. Portanto, realizei uma pesquisa on-line para verificar se são as atitudes secas que são percebidas como melhores (preferidas, desejáveis) pela juventude japonesa.
O objetivo da pesquisa era descobrir qual das duas atitudes era a melhor. Pela primeira vez, fizemos isto de tal forma que eles puderam ir à página original na Internet, ou seja, puderam fazer um teste psicológico ou ler uma explicação de suas atitudes secas/úmidas.
Os itens da pesquisa foram retirados de todos os itens do questionário que foram pesquisados em 1999.5-7 e foram percebidos como significativamente secos (molhados) (em princípio, foi obtida uma pontuação Z de 5,00 ou superior). Cerca de 40 itens foram extraídos uniformemente para cada categoria.
O período de resposta foi no final de outubro de 2000.
Resultados].
O número total de respondentes era de cerca de 200. A proporção de entrevistados do sexo masculino para o feminino era de cerca de 45:55, com um pouco mais de mulheres.
Quase 90% dos respondentes poderiam ser considerados extremamente jovens.

Resultados (Qual é a melhor atitude, preferida ou desejável?)
Período de resposta 2000/10/24-25
200 respostas
Masculino 44,000%.
Mulheres 56,000%.
31,000% dos adolescentes
56.500% em seus 20 anos de idade
30s 11.500%.
40s 1.000%.

50s 0.000%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.
taxa de resposta

Tabela 48

Nota: As marcações "-. --" são itens que são hipoteticamente assumidos como secos. (Lado esquerdo.) No questionário atual, a porcentagem de respondentes que preferiam era superior a 50%, mas não atingiu o nível 0,10 de significância.
Itens que foram hipotéticamente assumidos como secos, rotulados como "x.xx". (Lado esquerdo. Itens para os quais a porcentagem de respondentes que o preferiram no questionário real não atingiu o nível de 50% de significância.

Como resultado.
Cada um dos itens de atitudinal que indicam seco/molhado foi classificado como "melhor". (Favorável e desejável.) (Desfavorável, indesejável)" para cada item de atitude que indica umidade seca. (desfavorável, indesejável.)". - "melhor que" para "melhor que" e "pior que" para "melhor que" e "pior que" para cada item de atitude de seco/úmido.
As atitudes de umidade seca eram significativamente diferentes (nível de 1%) das atitudes de "melhor" de 87,8% (36/41).
Os itens que são "melhores" por uma diferença significativa (nível de 1%) a 2,4% (1/41)
Itens sem diferença significativa (nível de 1%) -> 9,8%. (4/41)
O número de itens classificados como "secos" como "melhores (preferidos ou desejáveis)" por uma diferença significativa (nível de 1%) foi superior a 90% de todos os itens. O oposto raramente era verdade.
Como resultado, a hipótese de que "melhor (preferido, desejável) = seco" era bem suportada.
luz destes resultados, é possível que os respondentes que receberam um resultado "seco" no teste psicológico possam estar escolhendo a opção seca

porque "seco é mais desejável", quando na verdade eles estão de fato molhados. A este respeito, é necessário um estudo mais aprofundado sobre como desenvolver um teste psicológico que esteja livre do viés de "conveniência social" para julgar se as pessoas estão secas ou molhadas.
Por que, então, as personalidades e atitudes "secas" são percebidas como melhores (mais desejáveis, mais desejáveis) pela juventude japonesa?
As razões são.

(1) A introdução de uma "Constituição japonesa" seca do pós-guerra liderada pelas forças de ocupação americanas e a crescente tendência de rejeitar a sociedade japonesa pré-guerra de vigilância mútua, interferência na privacidade e privação da liberdade de expressão, que era caracterizada pela "Neighborhood Watch" e pela "Special High Police", levou a uma opinião generalizada de que "secura é desejável". . É provável que os jovens japoneses tenham crescido sem saber nada sobre o Japão pré-guerra e estando expostos apenas aos valores japoneses do pós-guerra, e assim responderam honestamente que "seco = desejável".

(2) Na sociedade japonesa contemporânea, as regulamentações comunitárias tradicionais da cultura do arroz, que eram a fonte da tradicional umidade, foram desmanteladas pela industrialização da sociedade e pelo desenvolvimento das redes de transporte e comunicação, e as pessoas que compõem a sociedade se tornaram "nômades" secos. Esta tendência seca na sociedade japonesa tornou as personalidades e atitudes secas socialmente desejáveis.
(3) As seguintes tendências continuam a ser fortes na sociedade japonesa contemporânea. A tendência da sociedade japonesa de se orientar para a sociedade ocidental como um país desenvolvido. A tentativa de imitar ou alcançar a sociedade ocidental. Por exemplo, o uso de katakana estilo ocidental e caracteres alfabéticos em nomes de produtos é um exemplo desta tendência. Como a sociedade ocidental é considerada seca, é desejável adotar uma atitude seca a fim de alcançar - ou superar - a sociedade ocidental em princípio.
A seguir, alguns dos pontos a serem considerados.
[Referências].
Edwards,A.L. 1953 A relação entre o julgado desejável de um traço e a plobabilidade que o traço será dotado. Journal of Applied Psychology, 37,90-93

(c)2000.11-2005.6First published

A Seca-Húmido e a Modernização da Sociedade

Publicado pela primeira vez entre setembro de 1999 e junho de 2006

Eu investiguei a relação entre a natureza seca/molhada da sociedade e a modernização. Esclareci a relação entre modernidade e secura, e resumi a modernização de uma sociedade úmida como o Japão, utilizando o conceito de "pseudo-seco" como uma chave.

1. Modernização de uma sociedade úmida

De acordo com as definições dos dicionários sociológicos, a modernização é vista como uma sociedade que se torna mais racional, científica e individualista, sendo a reputação de uma pessoa baseada em seu desempenho e não em sua filiação, e o desenvolvimento de uma divisão do trabalho (burocracia).

De acordo com os resultados de uma pesquisa realizada pelo autor entre maio e julho de 1999, os termos "moderno", "progressivo", "racional" e "científico" deram uma impressão seca. Portanto, deve ser visto como "modernização = aridez de comportamento".

As sociedades secas são mais progressistas em seu pensamento do que os indivíduos em sociedades úmidas porque seu pensamento é racional, científico e original, procurando ativamente difundir-se em áreas inexploradas. A capacidade de internalizar a modernização por conta própria. Em comparação, as sociedades úmidas são irracionais e não científicas e não estão dispostas a se aventurarem por conta própria em áreas inexploradas. Elas são mais atrasadas em seu pensamento do que as sociedades secas, porque seguem os precedentes e desprezam a originalidade. (Sofrer constantemente a escravidão do atraso ao se comparar com uma sociedade seca). Não ter a capacidade de interiorizar a modernização por si só. A modernização é realizada primeiramente seguindo, adotando ou imitando o precedente da originalidade da sociedade árida.

Para que uma sociedade árida se modernize, é necessário que ela esteja em sintonia com a sociedade árida.
As sociedades úmidas apressam-se em se modernizar, seguindo o exemplo das instituições das sociedades áridas que se modernizaram.
A "sintonia" com a cultura seca e a aceitação "autoritária" da cultura seca provêm ambas de um motivo úmido. Elas parecem secas por fora, mas permanecem molhadas por dentro. A verdadeira aridez não pode ser alcançada. Para alcançar a verdadeira aridez, é necessário abandonar a orientação simpática e o autoritarismo.

2. Aceitação de uma cultura seca de uma forma "molhada
No mundo pós-moderno, uma cultura ocidental seca é considerada o padrão global e desejável. O padrão global atual para padrões de comportamento (padrão global) é a forma ocidental de fazer as coisas, e os padrões de comportamento mais confiáveis no mundo são os padrões secos.
A sociedade japonesa úmida está tentando imitar a cultura ocidental e imitar padrões de comportamento secos, como o liberalismo e o individualismo.
O fato de a cultura seca ocidental ser o padrão mundial age como uma autoridade. Para os membros de uma sociedade úmida, eles devem tentar se tornar parte disso (padrão mundial). (Tentando ser integrados.) E, ao fazê-lo, inspirá-los a aderir à corrente dominante mundial (estar em pé de igualdade com o Ocidente). Na sociedade japonesa de hoje, é difícil encontrar uma atitude de "seca como um apito".

Na sociedade japonesa contemporânea, há uma aceitação de uma cultura seca de uma maneira "molhada".
Os membros de uma sociedade molhada devem estar "em sintonia" uns com os outros (todos juntos) e imitar os padrões de comportamento de uma sociedade seca. Por exemplo, (perceptível nas sociedades úmidas.) Tentando comportar-se de forma "coletivista", todos juntos, de forma "individualista", o que é evidente em uma sociedade seca. (por exemplo, exigindo o respeito à privacidade).
(Como todos à sua volta.) Estar envergonhado se você não agir de uma forma ocidental (por exemplo, individualista) (como todos à sua volta). coisa.
Assim, em uma cultura realmente seca, as pessoas não gostam deste tipo de sintonia.

Inicialmente, a sociedade japonesa tentou adotar apenas a tecnologia externa de uma sociedade seca sem mudar suas próprias formas úmidas de comportamento (o chamado espírito japonês e o talento ocidental). Entretanto, a introdução superficial da tecnologia não é suficiente para alcançá-los completamente para sempre. A sociedade deve ser molhada (ênfase no espiritualismo em vez de racionalidade, por exemplo). Isto tem impedido uma verdadeira modernização.
A sociedade japonesa é como é a sociedade ocidental. A fim de se identificar mais plenamente com o modo de vida ocidental (padrão global), a sociedade japonesa começou a tentar adaptar seu comportamento à sociedade seca. Este fenômeno se tornou mais pronunciado porque as crianças da geração do pós-guerra que foram educadas no Ocidente (especialmente nos Estados Unidos) como um modelo de comportamento social se tornaram os portadores da sociedade.
É verdade que os indivíduos nas sociedades ocidentais secas não gostam do "conformismo" (ou seja, do desejo de se comportar de forma independente e autônoma uns dos outros). A este respeito, mesmo que as duas sociedades estejam se tornando cada vez mais semelhantes na aparência, ainda há uma diferença fundamental na estrutura da sociedade japonesa e da sociedade ocidental, que se baseia em uma orientação conformista. Trata-se de uma tentativa de alinhamento e acompanhamento da sociedade ocidental de forma coletivista e autoritária. (Por exemplo, tentando imitar o individualismo e o liberalismo todos juntos. Neste aspecto, a sociedade japonesa moderna e a

sociedade ocidental tradicional, onde as pessoas são anti-autoritárias, não simpáticas, livres para se moverem em diferentes direções em vez de lado a lado, apesar de sua aparente semelhança em termos de sua aparente aridez, ainda estão claramente em desacordo umas com as outras.
O Japão, que é essencialmente uma sociedade úmida, tenta imitar e identificar-se com o individualismo, o liberalismo, etc., desde que as sociedades ocidentais mantenham seu status de padrão global, desde que tenham impulso no mundo. Não, vamos voltar a um sistema social úmido (para mudar o objeto da imitação). O fato de ser considerado como um retorno às instituições sociais úmidas (para mudar o objeto da imitação). Neste aspecto, a natureza da sociedade é fundamentalmente diferente das sociedades ocidentais, que se esforçam para permanecer individualistas e liberais, independentemente de serem ou não padrões globais.

3. A pseudo-drinação de uma sociedade úmida (a aparente identificação de uma sociedade úmida com uma sociedade seca)

O fenômeno acima da aridez de uma sociedade úmida pode ser explicado em termos da distinção entre a aridez "pseudo" e a aridez "verdadeira".
(1) Uma pessoa "pseudo-seca" (que é realmente molhada) é (1) Uma pessoa "pseudo-seca" é uma pessoa "molhada" (embora seja realmente uma pessoa molhada) que segue ou imita um padrão de comportamento seco (por exemplo, através do autoritarismo) e parece ser seca na aparência.
(2) As pessoas "verdadeiramente secas" movem-se secamente por sua própria vontade. A secura vem naturalmente para elas.
Para que uma pessoa pseudo-seca se torne verdadeiramente seca, é necessário descartar a umidade subjacente a seu comportamento, como autoritarismo e orientação de sintonia.
No modo de comportamento "pseudo-seco", a motivação para se comportar de forma seca deve vir de um lugar úmido. (Por causa da autoridade, tenta-se ser um com ele, imitá-lo.
Que as pessoas "pseudo-secas" executam comportamentos individualistas de uma forma coletivista. (Para estar em sintonia com todos.) Ou para seguir um movimento social anti-autoritário de maneira autoritária (visto como um exemplo a ser emulado). Ou tentar ter um senso de unidade, adorando as teorias secas de individualismo e liberalismo, nascidas no Ocidente, como

autoritárias.

Em suma, estamos tentando agir de uma forma que é o oposto de nossos "eus molhados". No processo, há um conflito mental inconsciente. Quando alguém se torna explicitamente consciente da contradição no que está fazendo (adotando um modo de ação não simpático, simpático, liberal, a fim de alcançar o Ocidente, no controle dos setores público e privado como um todo...) Existe o perigo de cair numa espécie de esquizofrenia quando se percebe explicitamente que

Os "pseudo-secos" procuram imitar o comportamento seco enquanto mantêm sua "umidade". Que "imitam" porque agem em sua natureza "molhada". Por exemplo, tentando adotar o individualismo, de uma forma "coletivista" (todos de uma só vez). Estamos tentando imitar e nos identificar com um modo de comportamento que é diametralmente oposto ao nosso próprio. Aí reside uma grave autocontradição.

O que se consegue com a "pseudo-individualismo" (imitação de uma sociedade seca por uma sociedade úmida) é apenas um aparente "pseudo-individualismo" e "pseudo-liberalismo", que deve ser distinguido do "individualismo genuíno" e do "liberalismo genuíno"... Há uma distinção a ser feita entre "individualismo genuíno", "liberalismo genuíno"... É provocado por uma sintonia forçada (inevitável) com um modo de ação que é diametralmente oposto ao modo de ação original, e quando se cansa da sintonia, há uma grande possibilidade de que se retorne ao coletivismo e ao regulamentarismo original. É extenuante o comportamento imitador que é contrário às próprias inclinações.

No Japão, como uma sociedade molhada, é verdade que a vida se tornou mais ocidentalizada, mas é difícil dizer que a sociedade se tornou completamente homogeneizada com o Ocidente. (Individualismo, liberalismo, dissonância, ênfase na originalidade, etc...) Eles não progrediram). Ao contrário, no processo de sintonia com uma sociedade ocidental seca, eles estão constantemente conscientes das diferenças entre eles e o Ocidente, e estão ansiosos para preencher a lacuna imitando o Ocidente mais completamente como um modelo (uma autoridade a ser agarrada). E a brecha nunca será fechada. Isto porque a sociedade ocidental

seca é o oposto do "seguir a autoridade" e da "simpatia" que tem sido a força motriz da sociedade japonesa até agora (em direção à identificação com a sociedade ocidental).

No entanto, enquanto a sociedade seca for dominante, a sociedade úmida imita a sociedade seca e se comporta de uma forma que a faz parecer seca, mas em seu núcleo preserva sua umidade. (Irracionalidade, coletivismo...) A natureza volta à cabeça.

Entretanto, também é concebível que mesmo em uma sociedade úmida, uma vez que uma pessoa tenha experimentado o sabor da liberdade seca, ela tentará permanecer seca por medo da recorrência do incômodo das relações humanas provocado pelas restrições comunitárias que existiam ao seu redor.

4. Outro tipo de "pseudo-seca

Existem dois tipos de pseudo-dress, além da sintonia social ativa e seca descrita acima, o outro é passivo e passivo, já que cada pessoa é excluída da regulamentação comunitária de controles e equilíbrios mútuos úmidos por algum fator externo.

Pseudo-drinismo passivo. É o estado de cada pessoa que constituiu uma comunidade (principalmente a agricultura) que
(1) residem separados e separados devido ao desenvolvimento do transporte e da comunicação.
(2) se envolvem em tarefas e interesses separados e diferentes devido ao desenvolvimento da divisão do trabalho.
Isto resulta na perda de um terreno comum e no confinamento de cada pessoa ao seu próprio mundo. Prossegue sob essa forma.

Esta aridez passiva manifesta-se nas relações familiares, por exemplo, onde cada pessoa persegue seu próprio mundo em seu próprio quarto particular, em vez de compartilhar o lugar uns com os outros, voltando para casa ou tomando refeições em horários diferentes.

As pessoas em sociedades úmidas sempre viveram em um mundo fechado,

autocontido e autocontido dentro da comunidade, e não estão inclinadas a perseguir ativamente suas próprias vidas fora da comunidade. Por esta razão, elas não confiam e se comunicam com estranhos que não são relacionados a elas. Cercado por estranhos, cada pessoa cria uma concha de si mesma e adota uma atitude fechada e negativa em relação ao mundo exterior. Poder-se-ia dizer que a comunidade se tornou "individualizada", mantendo, ao mesmo tempo, sua natureza fechada.

Pessoas em sociedades úmidas, que se afastaram das regulamentações comunitárias e passaram a viver lado a lado com estranhos, como em blocos de apartamentos de grandes cidades, tornaram-se fechados (autocontidos) uns dos outros e do outro. Respeitando o mundo e recusando-se a entrar no lugar da outra pessoa (deixando a outra pessoa sozinha). Deixar a outra pessoa em paz. Esta é uma atitude autista de consideração mútua (cuidado) pela outra pessoa e gentileza para com a outra pessoa para que ela não se magoe.

Esta atitude autista é a mesma que a genuína atitude seca no sentido de valorizar o mundo do indivíduo (individualismo). Entretanto, é distintamente diferente da atitude das pessoas genuinamente secas que prestam pouca atenção ao estado de espírito umas das outras (orientação impessoal) ou que expressam suas opiniões umas às outras de maneira franca, preto-e-branco e sem levar em conta a dor que causam (orientação anti-vaga). Por outro lado, é diferente das relações interpessoais úmidas convencionais, pois não envolve o tipo de interferência na privacidade um do outro que foi visto nas regulamentações comunitárias convencionais.

A este respeito, na sociedade molhada de hoje, "pseudo-drinismo negativo ou autista", como o individualismo autista, etc., tornou-se mais em sintonia com a sociedade seca. Neste sentido, a pseudo-sedação da atual sociedade úmida, tal como o individualismo autista, etc., tem progredido em paralelo com a "pseudo-sedação positiva e simpática" da sociedade seca.

Em resumo, a pseudo-seca pode ser ainda subdividida em dois tipos: 1) positiva (sintonizada) e 2) negativa (autista).

5. As condições para que uma sociedade úmida tenha uma vantagem sobre uma sociedade seca.

O fato de as sociedades úmidas serem sempre mais atrasadas do que as secas não significa que elas sejam sempre inferiores às sociedades secas.
A cessação do desenvolvimento tecnológico em uma sociedade árida. (Para atingir a maturidade tecnológica.) Então, a sociedade úmida terá um desempenho superior ao das sociedades secas. (Por exemplo, a indústria automobilística).
Enquanto a tecnologia estiver avançando rapidamente, a sociedade seca predomina, mas enquanto a tecnologia amadurece e o progresso se torna incremental (uma série de pequenas melhorias), a sociedade úmida predomina. medida que a tecnologia amadurece e o progresso se torna gradual (uma série de pequenas melhorias), a sociedade úmida predominará. Enquanto as sociedades secas continuam a inovar, as sociedades úmidas devem trabalhar duro para recuperar o atraso (é necessária uma pseudo-seca sincronizada). coisa. Entretanto, uma vez que a sociedade úmida alcança o nível tecnológico da sociedade seca, a sociedade úmida, por sua vez, é melhor (do que a sociedade seca) em pequenas melhorias tecnológicas e aplicações práticas. Devido à superioridade das sociedades úmidas sobre as sociedades secas nos pequenos melhoramentos e aplicações práticas da tecnologia, a sociedade úmida terá uma vantagem sobre a sociedade seca. Entretanto, se a sociedade seca tiver novamente sucesso em uma nova grande inovação tecnológica, os membros da sociedade úmida devem mais uma vez retornar a um estado relativamente retrógrado e "seguir o exemplo" em comparação com os membros da sociedade seca. Esta é a "escravidão do atraso" que aflige as sociedades úmidas.
Em resumo, no progresso da modernização (inovação tecnológica), podemos dizer que.
(1) O período de inovação - um período de inovação tecnológica original e rápida por uma sociedade árida - é vantajoso para uma sociedade árida. (As sociedades úmidas fazem o melhor que podem para recuperar o atraso e sofrem com as "restrições do atraso").
(2) Período de maturidade A taxa de inovação tecnológica diminui, e a sociedade úmida alcança a sociedade seca para fazer pequenas melhorias e aplicação prática da tecnologia → A sociedade úmida tem a vantagem.
Esses dois períodos são cíclicos: inovação (vantajosa para as sociedades secas) → maturidade (vantajosa para as sociedades úmidas) → inovação

(vantajosa para as sociedades secas) → maturidade (vantajosa para as sociedades úmidas). e assim por diante.
Deve-se notar que uma sociedade úmida pode ser superior a uma sociedade seca em termos de sua capacidade de gerar uma cultura que apela para a parte úmida do ser humano, como as emoções, em vez de racionalidade (por exemplo, a capacidade de gerar trabalhos de animação).

1999.9-2006.6 Publicado pela primeira vez

Dry Intelligence, Wet Intelligence

(c)1999.11 Publicado pela primeira vez

A relação entre o seco/molhado da sociedade e o estado da inteligência (por exemplo, a imagem do pesquisador desejado). Como resultado, descobrimos que os conceitos de "seco = original" e "molhado = erudito" podem ser resumidos da seguinte forma.

1. A natureza seca/úmida da sociedade e o estado da inteligência
As sociedades secas e molhadas são vistas como variando na forma de inteligência típica da sociedade, por exemplo, a forma de ser um pesquisador (acadêmico) desejável, dependendo dos dois tipos diferentes de sociedade.
Da pesquisa do autor sobre a aparência de personalidades e atitudes secas e úmidas, realizada durante o período 1999.5-7.
Personalidades áridas são "originariamente orientadas". (Tentando mover-se para território desconhecido.) As naturezas molhadas eram mais propensas a serem "orientadas a precedentes". As personalidades mais molhadas foram consideradas mais "orientadas para precedentes". foram consideradas mais

"orientadas para precedentes", enquanto as pessoas molhadas foram consideradas mais "orientadas para precedentes".

Quando os resultados acima são considerados em relação à natureza do intelecto, pode-se dizer que o intelecto seco é orientado para a difusão de novos campos, enquanto que o intelecto úmido é orientado para o acúmulo de conhecimento que estabelece precedentes.
Enquanto a inteligência seca tende a competir sobre a novidade das idéias que inventa e descobre, a inteligência úmida tende a competir sobre a quantidade de conhecimento que possui.
Para resumir o acima exposto, a inteligência seca é original e inovadora. Para resumir o acima, a inteligência seca é "inovadora" e a inteligência úmida é "aprendida". A inteligência úmida é "erudita" e "aprendida".

2.inteligência de origem
Os pesquisadores inventivos valorizam novas idéias. O intelecto original é fascinado pela abertura de um território novo e desconhecido que nunca foi explorado antes.
Os estudiosos originais vão em direções que ninguém jamais tentou (ou tentou e falhou) antes. O estudioso criativo está disposto a seguir em uma direção que ninguém jamais tentou (ou tentou e falhou), sem correr o risco de fracasso ou dano.
Para tomar os primeiros resultados produzidos no mundo como sua própria identidade ou como uma prova viva da sua existência para a posteridade.
Um pesquisador independente é orientado para a autodessociação a partir das teorias existentes. Não estou nas teorias existentes (até agora afastado das teorias existentes)", diz ele. Encontrei uma nova idéia que não existe nas teorias existentes (até agora distante das teorias existentes).
Os tipos criativos são muito mais propensos a cometer erros e encontrar perigos do que os tipos eruditos porque não podem confiar nas teorias existentes. A este respeito, é mais adequado para os homens. Em uma sociedade onde o tipo criativo é o intelecto dominante, os homens são mais propensos a serem proativos para enfrentar falhas e perigos (em comparação com as mulheres).

3. Inteligência erudita
O pesquisador erudito valoriza "saber tudo". Eles estão sempre preparados para responder a qualquer pergunta sobre precedentes existentes e conhecimentos acadêmicos e possuem excelentes habilidades de memorização.
Eles digerem e organizam as teorias existentes e as apresentam de uma forma que os torna fáceis de entender para aqueles que vêm depois deles. Eles combinam as teorias existentes inter-relacionadas entre si e fazem pequenas melhorias. Acumulam teorias com o máximo de detalhes possíveis em suas mentes para criar um banco de dados vivo (um dicionário vivo).
Um pesquisador erudito tem o objetivo de se integrar com as teorias existentes.
Os estudiosos eruditos molhados são mais capazes de organizar e resumir as teorias existentes de uma maneira coerente.
Os eruditos selecionam e acumulam apenas aquelas teorias que foram avaliadas como "boas" ou "excelentes" por estudiosos autoritários.
Em outras palavras, eles não estão dispostos (ou capazes) de avaliar a validade de teorias novas e desconhecidas que não têm precedente. Em outras palavras, eles não tentam avaliar (ou têm a capacidade de avaliar) a validade de teorias novas e desconhecidas que não têm precedente.
Portanto, os pesquisadores "autorizados" existentes, tais como
1) Se o tipo original, os pesquisadores que fizeram uma proeminente conquista no passado
(2) Se eles são do tipo erudito, devem ser pesquisadores seniores que acumularam uma grande quantidade de precedentes para julgar a validade da nova teoria.
(2) No caso do tipo erudito, um pesquisador mais experiente que tenha acumulado uma quantidade maior de precedentes para julgar a validade da nova teoria.
Aqueles com intelectos eruditos não inventam novas teorias próprias, mas se concentram em absorver os resultados de outros (pesquisadores originais). Ou seja, eles gastam todo o seu tempo testando e melhorando as novas teorias propostas pelos originais (ou seja, ligando-os a outras teorias e acrescentando novas teorias detalhadas). Em outras palavras, os originalistas gastam todo o seu tempo testando e refinando novas teorias propostas pelos originalistas (ligando-as a outras teorias, acrescentando novas teorias detalhadas, etc.). A este respeito, é unilateral e passivo.

Os pesquisadores eruditos tendem a ser ou "perseguidores intelectuais" que tentam incorporar os últimos resultados dos pesquisadores originais em seu próprio corpo de trabalho e correm atrás deles, ou "críticos acadêmicos" que apenas comentam os resultados recém surgidos de um ponto de vista independente.
O tipo erudito é menos propenso a falhas e riscos do que o tipo original, porque eles podem confiar nas teorias existentes. A este respeito, o tipo erudito é mais adequado para as mulheres. Por outro lado, em uma sociedade onde os tipos eruditos ocupam a maioria dos intelectos, eles são mais avessos ao fracasso e ao perigo (em comparação com os homens), e o poder das mulheres é mais forte. O intelecto erudito, mesmo que seus verdadeiros portadores sejam os homens (os próprios pesquisadores. É natural assumir que o intelecto erudito foi desenvolvido sob a forte influência das mulheres (mães), mesmo que os verdadeiros portadores fossem homens.

4. A forma como os pesquisadores são avaliados.
A imagem tradicional dos pesquisadores desejáveis tem se concentrado apenas nos pesquisadores que produzem resultados originais. Isto é claramente desejável para uma sociedade seca e não para uma sociedade úmida.
Por exemplo, os prêmios Nobel (em economia, física...) O Prêmio Nobel (economia, física...), por exemplo, é concedido a estudiosos por realizações novas e excepcionais, e é um prêmio por inteligência seca (ou seja, originalidade). Há poucos vencedores de sociedades úmidas como o Japão. No futuro, acho que seria melhor ter um prêmio para a sociedade úmida, ou seja, ter um sistema para elogiar mundialmente a forma como as teorias existentes são organizadas e colocadas em conjunto de forma coerente.

(c)1999.11 Publicado pela primeira vez

A secura/molhado da sociedade e a aceitação e crença ideológica

Publicado pela primeira vez em junho de 2004

A relação entre o seco/molhado da sociedade e a aceitação e crença na ideologia (ideologia e religião). Como resultado, descobri que o wetness pode ser resumido como "wetness = devoção pessoal (aos defensores da ideologia ou religião)" e dryness = devoção teórica (ao conteúdo ideológico ou religioso da ideologia ou religião em si).

Nas sociedades úmidas do leste asiático, como Japão, China e Coréia do Sul, a aceitação ideológica e a crença é caracterizada pelo fato de que a devoção às personalidades dos defensores e professores é a primeira prioridade, e a teoria é secundária.

Por outro lado, a aceitação ideológica e a crença em sociedades secas, como as do Ocidente e dos Estados Unidos, são caracterizadas pela devoção à própria teoria, que é desligada das personalidades dos defensores e professores, e não das personalidades dos defensores e professores.

Em uma sociedade úmida, os laços emocionais e as personalidades entre as pessoas são mais importantes do que qualquer outra coisa. A crença na religião e nas teorias também se baseia, em primeiro lugar e acima de tudo, na personalidade.

Em outras palavras, as pessoas na sociedade molhada pensam: "Meu professor é uma boa pessoa, uma pessoa maravilhosa". Ele é uma grande pessoa. Eu estou apaixonada por ele. Eu quero segui-lo, eu quero segui-lo, eu quero segui-lo". "Eu quero segui-lo, eu quero segui-lo, eu quero segui-lo. e assim por diante, e ser psicologicamente inspirado para unir e fundir-se com

os defensores e professores de ideologias e religiões de uma forma que coloque a ênfase em primeiro lugar na excelência e atratividade de suas personalidades.

Em resumo, as pessoas em uma sociedade úmida causam "devoção de personalidade" à ideologia, aos defensores religiosos e aos professores.

As pessoas em uma sociedade úmida, que priorizam o bom caráter e a personalidade, dirão: "O Sr. XX é uma pessoa maravilhosa". → "O Sr. XX tem uma ideologia of△△. → "Não há dúvida do que o Sr. XX, com seu excelente caráter, diz. Tenho certeza de que o que o Sr. XX está dizendo é correto e tenho certeza de que vou concordar com ele". Esta é a ordem em que as idéias e ideologias são percebidas. Em resumo, a prioridade excessiva dada ao fato de o portador da ideologia ser ou não atraente em termos de seu caráter torna a validade do conteúdo da ideologia secundária em relação a se ela é realmente válida ou não.

Além disso, mesmo quando lidam com oponentes da ideologia em que acreditam, dão prioridade ao fato de que "Refugiei-me em Qualquer pessoa que discorde das opiniões e idéias do Sr. XX é um inimigo para mim. Isto não é um confronto de ideologia contra ideologia, mas um confronto do homem contra o homem".

Em resumo, em uma sociedade úmida, a principal preocupação das pessoas em uma sociedade úmida é a personalidade do proponente de uma idéia, e o conteúdo da ideologia é de importância secundária.

Por esta razão, em uma sociedade molhada, é fácil para um estudante não religioso da ciência mais avançada ser atraído pela aparente profundidade da personalidade do defensor, como no caso do culto Aum Shinrikyo, e tornar-se um crente ardente nessa religião, fazendo com que ele ou ela fique louco com o fundador.

Mesmo que dominem a ciência mais avançada, não conseguem entender a idéia fundamental de que o conteúdo da ciência e o conteúdo teórico das idéias é separado da personalidade dos proponentes da teoria e deve ser avaliado de forma independente e por direito próprio. As pessoas nas sociedades úmidas não são boas em separar o conteúdo das teorias e idéias

do apelo da personalidade de seus proponentes.

Quando acham que a personalidade do defensor é maravilhosa, sentem um forte senso de afeto e unidade com ele e começam a competir com outros devotos por lealdade psicológica e simpatia com o defensor, dizendo: "Sou mais leal e unido ao defensor do que as outras pessoas", porque a personalidade do defensor as atrai primeiro.

Para eles, pessoas molhadas, a aquisição e compreensão do próprio pensamento promove uma devoção psicológica mais forte ao defensor do pensamento, e para ganhar a competição de lealdade com outros devotos, tornar-se "mais próximo do defensor do pensamento". (Obtendo amor.) Sendo apenas uma ferramenta e um bônus por causa disso.

Mas este tipo de pensamento acaba resultando em uma debandada cega baseada na fé em uníssono com os defensores da idéia.

Em resumo, a mentalidade molhada dessas pessoas, que coloca a maior prioridade na devoção pessoal aos defensores das idéias e religiões, torna impossível verificar os perigos do conteúdo das idéias, e mesmo que eles estejam conscientes delas, seu senso de unidade com os defensores das idéias é tão forte que eles vão em frente com suas ações.

Por outro lado, em nossa sociedade ocidental seca, o conteúdo das idéias e das religiões é separado da personalidade.

Em suma, em uma sociedade seca, acreditamos na ideologia e na própria ideologia, e a natureza da personalidade do pensador não importa tanto. O debate é exclusivamente sobre o que está sendo defendido na ideologia ou religião, se o conteúdo é correto ou não, e se é ou não digno de crença.

Neste sentido, a forma de devoção a uma idéia ou ideologia em uma sociedade seca é "a devoção impessoal, teórica". (Devoção racional.) Para poder chamá-la.

(c) Publicado pela primeira vez em junho de 2004.

Sobre o conceito de "privacidade coletiva",

(c)2001.9-2006.2First published

Que discutimos as diferenças entre grupos secos e molhados e a privacidade que é estabelecida dentro deles. Em um grupo úmido, a privacidade em base individual não é possível, mas a privacidade em base grupal é possível.

Espaços como os parques, onde o acesso ao mundo exterior por pessoas não especificadas é possível, têm um caráter público e estão abertos ao mundo exterior. As pessoas de lá não podem ver o que uns aos outros estão fazendo no momento e há uma falta de espaço privado ou de privacidade.

Em contraste, a psique interna de um indivíduo é basicamente fechada para o mundo exterior e não se pode saber o que está acontecendo dentro da mente de um indivíduo a menos que ele ou ela fale ou faça gestos para o mundo exterior. Isto é privacidade no nível do indivíduo.

Tradicionalmente, este conceito de privacidade tem sido visto exclusivamente em nível individual (em uma base individual). Entretanto, o conceito de privacidade pode ser aplicado a grupos ou organizações que são maiores do que um indivíduo.

Por exemplo, um grupo que não revela informações suficientes ao mundo exterior e tenta proteger seus segredos internos, como as organizações governamentais japonesas, estabeleceu um tipo de privacidade que recusa a entrada do exterior em nível de grupo.

Um grupo tem privacidade quando compartilha seus segredos, que não são conhecidos pelo mundo exterior, somente entre seus companheiros e somente uma certa minoria específica tem acesso aos segredos.

Neste sentido, o conceito de privacidade é válido não somente em nível individual, como convencionalmente se pensa, mas também em nível de grupo. A privacidade em nível de grupo (a unidade do grupo) é o que chamamos de "privacidade em grupo". O conceito de privacidade em grupo também pode ser chamado de "privacidade em grupo".

O conceito de privacidade em grupo tem um aspecto ligeiramente diferente quando o grupo está molhado ou seco.

Quando o grupo está molhado, há uma força no trabalho, como a tensão superficial de um líquido, que ricocheteia o acesso do exterior. Os indivíduos dentro do grupo são tão pegajosos e interconectados que não há privacidade a nível individual. Entretanto, eles estão fechados para o mundo exterior e são secretos e desconhecidos porque não estão dispostos a revelar o que estão fazendo por dentro. Nesse sentido, o próprio grupo tem um tipo de privacidade que nega o acesso ao mundo exterior.

Em um grupo molhado, pode-se dizer que a privacidade do grupo é assegurada às custas do indivíduo.

Em um grupo molhado, como nas relações interpessoais no Japão rural, cada pessoa do grupo mantém contato entre si por um longo período de tempo, de modo que vários aspectos da outra pessoa ao seu redor são conhecidos de muitos para todos os lados, e eles tentam se esconder uns dos outros (ou seja, tentam ter uma esfera privada), mas o conteúdo é rapidamente exposto. (Ser exposto.) O que pensamos um do outro (o que fazemos) é imediatamente comunicado aos que nos rodeiam e não pode ser escondido. Isto é possível porque cada pessoa ao seu redor aprende os padrões de comportamento da pessoa em questão criando um banco de dados de seus padrões de comportamento, como em "Ele pensa desta maneira quando está fazendo isto".

Dentro de um grupo molhado, todas as informações são compartilhadas sem se esconder, e a privacidade não existe em uma base individual.

Assim, a privacidade não é estabelecida no nível do indivíduo (falta de. Assim, a privacidade não é estabelecida (falta de) no nível individual, mas de alguma forma ela é estabelecida no nível do grupo (um nível superior). (Que ela possa ser estabelecida.) Esse é um sério paradoxo do grupo molhado - a sociedade.

Nas organizações de origem humana, o sectarismo freqüentemente impede que a informação circule entre diferentes grupos pertencentes à mesma hierarquia dentro da organização, por causa do sectarismo. Por exemplo, quando as seções 1 e 2 pertencentes ao mesmo departamento são rivais, a troca entre seções diferentes é impedida e elas têm assuntos secretos que não são conhecidos por outras seções.

Tal seccionalismo é um fenômeno psicológico que ocorre quando as pessoas têm um forte senso de unidade com outras dentro do grupo ao qual pertencem, ou seja, quando a coesão do grupo é alta, porque elas tentam se distinguir e se diferenciar claramente daquelas fora do grupo. Em particular, em um grupo molhado, o grau de proximidade psicológica e integração mútua de cada membro é alto e, portanto, para aumentar o senso de unidade dentro do grupo, as pessoas tentam distinguir entre o exterior e o interior do grupo e tratar os forasteiros como estranhos. A este respeito, pode-se dizer que o grau de seccionalismo é alto em organizações molhadas. Também, à medida que o tamanho do grupo aumenta, surgem subgrupos entre aqueles que estão mais próximos uns dos outros internamente, o que leva ao seccionalismo entre os subgrupos. Neste caso, pode-se dizer que a "privacidade do grupo" está firmemente estabelecida dentro de cada grupo em que existe o sectarismo, o qual não tenta aceitar o acesso de outros grupos.

Neste caso, com a privacidade do grupo estabelecida em cada grupo, a fim de unir os grupos para formar uma sociedade orgânica, os representantes de cada grupo (por exemplo, chefes de seção no caso de um ministério central) podem se auto-divulgar sobre os assuntos internos de cada grupo (seção) em

um nível superior (por exemplo, departamento), para que os representantes (É necessário que um gerente de seção desempenhe um papel na interação com outros subgrupos (seções). Embora os membros de diferentes subgrupos (seções) estejam distantes e não se dêem bem uns com os outros, a integração das seções é promovida pela interação frequente entre os representantes (chefes de departamento) e os membros de cada seção, e a privacidade do grupo de cada seção é vazada através dos representantes. Em resumo, quando visto do nível departamental, que é um nível acima, a privacidade coletiva de uma seção não é estabelecida, mas no relacionamento entre grupos do mesmo nível (seção), a privacidade coletiva é estabelecida.

Em uma organização úmida, cada vez que se sobe um nível da organização, a privacidade de um grupo subordinado desaparece e surge a privacidade de um grupo superior. Por exemplo, no nível departamental, a privacidade do grupo no nível departamental é estabelecida, enquanto a privacidade do grupo no nível divisional deixa de existir. Assim, quando subimos cada vez mais na hierarquia, a sociedade tem uma estrutura hierárquica em forma de árvore invertida (a chamada "sociedade vertical"). Isto significa que a privacidade do grupo desaparece para todos, exceto para o grupo do ápice. Em outras palavras, os escalões superiores da sociedade são privados do que os membros individuais da sociedade estão pensando, tornando possível controlar os pensamentos de toda a sociedade de uma só vez. Este mecanismo foi um foco para a formação da sociedade bufa no Japão pré-guerra.

Pode-se dizer que o estabelecimento da privacidade do grupo em uma sociedade úmida é um processo recursivo no qual os grupos individuais (divisões em ministérios e agências) sobem na hierarquia (no caso de ministérios e agências, de divisão para departamento a bureau), anulam a privacidade do grupo um nível abaixo de cada nível, e então descem novamente para a base da hierarquia (bureau para departamento a departamento) após terem subido para o nível superior, resultando no desaparecimento ou falta de privacidade de toda a sociedade.

Por outro lado, a privacidade do grupo pode ser estabelecida mesmo quando o grupo está seco. Mesmo nas sociedades ocidentais, que são consideradas

secas, existem muitos grupos, por exemplo, agências de inteligência, que fecham completamente o acesso ao mundo exterior e garantem a confidencialidade das informações internas.

Entretanto, ao contrário das populações úmidas, as populações secas permitem a decomposição (redução e subdivisão) da privacidade para o nível individual no nível coletivo. Em grupos secos, a privacidade a nível individual é valorizada, por exemplo, permitindo que o trabalho seja feito dentro de uma divisão distante de outras ao seu redor. Em um grupo seco, não é permitido entrar na mente do indivíduo sem permissão e, neste sentido, a psique interna do indivíduo é não pública.

Por outro lado, em um grupo úmido, qualquer pessoa do grupo pode entrar e olhar para a mente do indivíduo. Dentro de um grupo molhado, a auto-divulgação completa do eu psicológico interno de seus membros é o padrão, e nesse sentido, pode-se dizer que a psicologia interna de um indivíduo é pública (somente dentro desse grupo).

Que um grupo com privacidade não é público, ao ponto de recusar o acesso ao mundo exterior. (Ser não público.) Um grupo com privacidade mantém sua própria esfera "privada" e persegue os interesses privados do grupo.

No caso das organizações administrativas do Japão, o problema é que organizações que supostamente são públicas e abertas a todos (é improvável que um conceito de privacidade seja estabelecido) estão perseguindo a privacidade privada em uma base grupal ou organizacional. A atitude de buscar interesses "privados" no ministério e no nível de gabinete/departamento/divisão sob o ministério como se fosse um ministério, mas não um interesse nacional, destaca o problema da privacidade coletiva na estrutura administrativa japonesa.

(c)2001.9-2006.2 Publicado pela primeira vez

Seco-húmido e Urbano-Rural

(c) Publicado pela primeira vez em setembro de 2001

Uma discussão sobre as diferenças na natureza das relações humanas entre áreas urbanas e rurais e sua relação com a aridez e a umidade. No passado, a relação entre áreas urbanas e rurais era "urbano=seco, área rural=húmido", mas com o desenvolvimento do transporte e da comunicação, as áreas rurais estão se tornando mais secas.

Ao comparar o estado da sociedade nas áreas urbanas e rurais, o esquema de "seco = urbano, úmido = rural" é estabelecido. As razões para isso devem ser listadas abaixo.

1) As áreas rurais são homogêneas entre si na medida em que as ocupações dos habitantes são semelhantes em termos de agricultura de subsistência. Um pequeno número de pessoas deve desempenhar uma variedade de tarefas diferentes, e a divisão do trabalho (diferenciação funcional) é inativa, e neste aspecto, a posição psicológica de cada pessoa é mais próxima uma da outra, dando uma sensação mais úmida do que em cidades onde a ocupação de cada pessoa é heterogênea entre si. (Orientação homogênea).

2) As áreas rurais são extremamente persistentes porque os habitantes continuam a se instalar no mesmo lugar por gerações (orientação homogênea). A este respeito, dá uma sensação de umidade em relação às cidades, onde os habitantes mudam rapidamente e estão menos assentados.

3) Nas áreas rurais, a mesma combinação de interação social dura por gerações, e os laços locais e de sangue tendem a se acumular entre os moradores (orientação para o nepotismo). A este respeito, dá uma sensação

de umidade em relação às relações urbanas, onde a socialização é temporária e fácil de se romper rapidamente.

4) Os padrões de assentamento rural são aparentemente mais secos do que na cidade, na medida em que as famílias estão fisicamente mais dispersas entre si do que na cidade. As cidades parecem estar fisicamente mais superlotadas (densamente orientadas) e mais úmidas do que as cidades, na medida em que os domicílios estão aparentemente mais dispersos entre si do que na cidade. Na realidade, porém, nas cidades, cada escritório ou moradia tem paredes fortes e grossas e fechaduras que só podem ser abertas pelo proprietário, o que tem o efeito de separar muito os indivíduos uns dos outros e isolá-los psicologicamente e dispersá-los uns dos outros mais do que nas áreas rurais. (Orientação de dispersão generalizada.) Portanto, pode-se dizer que as cidades são na verdade mais secas do que as áreas rurais.

5) Nas áreas rurais, as pessoas se conhecem há muito tempo e suas idéias são facilmente expostas, mesmo que elas pensem que estão escondendo isso. Como as pessoas ao seu redor têm muita experiência com a forma como reagem (ou saem) em situações específicas, elas conhecem (ou podem ver) vários aspectos da outra pessoa ao seu redor de muitos ângulos. Não há como esconder o que fazemos um do outro, e o anonimato não é possível (é um mundo de nomes reais). É um mundo de nomes reais. Falta de privacidade e de umidade neste aspecto. Por outro lado, nas cidades, os residentes formam relações cínicas e anônimas uns com os outros a fim de proteger sua privacidade. A este respeito, pode ser dito que é seco.
6) As cidades são mais secas porque são mais abertas e aceitam todos os tipos de pessoas vindas de fora. Nas áreas rurais, elas tendem a excluir os estranhos e se orgulham de uma forte unidade entre si, como o termo "tribalismo" sugere, e são fechadas e molhadas nesse aspecto.

Entretanto, nos últimos anos, mesmo nas áreas rurais, o desenvolvimento de métodos de transporte levou a uma alta penetração de carros particulares, por exemplo, e as pessoas entram em seus carros e utilizam as estradas pavimentadas para ir de um lugar para o outro. A este respeito, os residentes estão se tornando menos estabelecidos e mais nômades. Com a disseminação dos métodos de comunicação (por exemplo, a Internet), as relações estão se

tornando menos confinadas à vila e as pessoas estão interagindo cada vez mais com várias pessoas de outras áreas.

Pode-se dizer que o desenvolvimento da tecnologia de transporte e comunicação aumentou a distância psicológica entre os indivíduos nas aldeias agrícolas modernas e os fez pertencer a mundos diferentes, o que levou a relações humanas secas.

(c) Publicado pela primeira vez em setembro de 2001

Uma proposta de "funcionalismo seco

-da perspectiva de um indivíduo livre e independente
Publicado pela primeira vez em 1998-2006

O funcionalismo seco oferece uma alternativa ao funcionalismo tradicional totalitário e úmido na sociologia, que vê o indivíduo como subordinado ao todo, a uma perspectiva centrada no indivíduo que vê a "função" como uma função necessária para que o indivíduo sobreviva em seu ambiente.

Abstrato].
Em vez do "funcionalismo úmido" na sociologia convencional, que parte de sistemas completos e sistemas que incluem indivíduos e indivíduos, propomos um novo "funcionalismo seco" que parte de indivíduos, indivíduos e partículas que se movimentam livremente isoladas umas das outras.

No funcionalismo seco, a função é vista como uma função que ajuda cada indivíduo, indivíduo e partícula a sobreviver e persistir. O funcionalismo seco pressupõe separação, independência, auto-suficiência e liberdade de

cada indivíduo, e tenta destruir, inicializar, recombinar ou reconstituir os sistemas superordenados existentes (sociedade, organizações, corporações...) que envolvem cada indivíduo, indivíduo e partícula se eles não forem adequados para sua sobrevivência. A este respeito, é uma forma revolucionária e orientada para a mudança para a sociedade, organizações, empresas, etc.

Há duas maneiras de ver o funcionalismo: uma visão seca a partir de indivíduos, indivíduos e partículas individuais que se movimentam livremente isolados uns dos outros, e uma visão úmida a partir de todo um sistema ou sistema que inclua indivíduos e indivíduos.

A seguir, chamaremos o primeiro de funcionalismo seco e o segundo de funcionalismo úmido.

No funcionalismo seco, as funções são vistas como funções que ajudam cada indivíduo, indivíduo ou partícula a sobreviver e persistir. No funcionalismo seco, a separação, independência, autoconfiança e liberdade de cada indivíduo são assumidas. Os sistemas superordenados existentes (sociedades, organizações, corporações, etc.) que envolvem cada indivíduo, indivíduo e partícula são meramente ferramentas e ferramentas para a sobrevivência de cada indivíduo, indivíduo e partícula, e se não forem adequados para a sobrevivência de indivíduos, indivíduos e partículas, eles são destruídos, inicializados, recombinados ou reconstituídos. Se não forem adequados para a sobrevivência do indivíduo, serão destruídos, reinicializados ou reconstituídos. A este respeito, é uma forma revolucionária e orientada para a mudança para a sociedade, organizações e empresas.

Por outro lado, no funcionalismo úmido, uma função parte da manutenção de todo o sistema que envolve um indivíduo. Seu objetivo é manter e preservar o sistema existente. O funcionalismo úmido parte do todo e assume que o indivíduo é um com o todo, que o indivíduo é fundido, enterrado e orientado para o todo, e que o indivíduo e o todo estão mutuamente integrados e em harmonia. Neste caso, o próprio sistema tem uma vontade ou movimento independente de uma dimensão diferente da do indivíduo. Em outras palavras, é uma forma holística de pensar que prioriza o todo sobre o

indivíduo e trata o indivíduo como uma entidade parcial que contribui para a manutenção do todo. Também tem um aspecto de status quo, na medida em que tenta constantemente ajustar e mudar o sistema existente para não destruí-lo. O colapso do sistema (falência da empresa), suicídio e inicialização não são levados em consideração.

Um "funcionalismo molhado", como as tradicionais teorias sociológicas e funcionalistas ecológicas, vê o funcionamento como necessário para a manutenção e sobrevivência de todo o sistema social e ecológico ao qual o ser humano individual pertence. Neste sentido, pode-se dizer que se considera o indivíduo como subordinado à sociedade ou ao sistema ecológico. A tarefa do funcionalismo sociológico ou ecológico é analisar o equilíbrio de elementos ou variáveis interligadas em um sistema social ou ecológico (análise de equilíbrio). A preocupação mais básica do funcionalismo sociológico ou ecológico é a auto-sustentabilidade ou sobrevivência dos sistemas sociais e dos ecossistemas. Por esta razão, o conceito de "requisitos funcionais" (os desejos e objetivos do sistema) deve ser estabelecido como uma condição necessária para a manutenção e sobrevivência do sistema. E é a "análise de requisitos" que deixa claro que os requisitos funcionais são necessários e suficientes para a manutenção e a sobrevivência do sistema.

A visão do funcionalismo seco funciona como algo que é necessário para que os próprios seres humanos individuais (não a sociedade) mantenham e sustentem suas próprias vidas. A sociedade é criada ou mantida somente por indivíduos que trabalham juntos para elevar o nível de adaptação ambiental. Se um nível suficiente de adaptação ambiental para cada indivíduo não for alcançado através da criação de uma sociedade, então o indivíduo será capaz de (gerar. liberdade para destruir ou apagar a sociedade ou deixá-la. Neste sentido, o indivíduo não é subserviente à sociedade. Vemos o assunto da sobrevivência como apenas o indivíduo e não a sociedade.

O funcionalismo seco a seguir difere do funcionalismo totalitário, sociológico e ecológico convencional, pois oferece uma nova visão da "função" como uma função que é necessária para que os indivíduos sobrevivam em seu ambiente. Em outras palavras, "função" é vista como uma função necessária para que os indivíduos se preservem de serem evitados em suas interações com o meio ambiente.

O funcionalismo seco tenta repensar o funcionalismo a partir das seguintes perspectivas. (1) A partir da perspectiva dos indivíduos que compõem a sociedade. (2) Da perspectiva da interação com o meio ambiente ou da

adaptação a ele.
As funções são necessárias para que os humanos mantenham um certo nível de adaptação ao meio ambiente, mas são necessárias para a sobrevivência dos indivíduos humanos e não para a manutenção da sociedade como um todo. Sociedades e organizações são apenas meios e ferramentas para a sobrevivência de seres humanos individuais.

Tabela_49

Quais são as diferenças da teoria dos sistemas sociais convencionais (por T. Parsons, N. Luhmann, Tamito Yoshida.... Onde isso difere da teoria dos sistemas sociais tradicionais (de acordo com T. Parsons, N. Luhmann, Yoshida, Tamito... et al.
O funcionalismo seco é o mesmo que a teoria dos sistemas sociais convencionais (funcionalismo úmido) na medida em que vê a sociedade como um sistema de partes único, funcionalmente diferenciado, interdependente e único.
O funcionalismo seco difere da teoria de sistemas sociais convencionais por adotar uma perspectiva individualista, adaptada ao indivíduo. Difere muito das teorias convencionais de sistemas sociais na medida em que toma a perspectiva de toda a sociedade desde o início, e não considera o indivíduo como o objeto de análise ao analisar sistemas sociais, porque assume que a sociedade é gerada, diferenciada e alterada pela busca do indivíduo por um melhor nível de adaptação ambiental.

(c) 1998-2005Primeira publicação em 1998-2005

Retidão, humanidade e secura/molhado

Publicado pela primeira vez em julho de 2005

A justiça é vista como uma sensação de vínculo psicológico e inconveniência para a outra pessoa, e a humanidade é vista como pura proximidade da outra pessoa, e juntos pode-se dizer que eles trazem uma sensação de umidade.

Tradicionalmente, a retidão e a humanidade têm sido vistas como trazendo uma sensação de umidade. No texto, explicaremos por que a retidão e a humanidade são percebidas como molhadas.

Em resumo, a retidão e a humanidade são consideradas como psicologicamente vinculantes e inconvenientes, e a humanidade é considerada como puramente próxima à outra pessoa, e ambas trazem uma sensação de umidade.

A primeira coisa a explicar é a retidão da retidão.
A retidão pode ser vista como uma escravidão trazida pela reciprocidade social.

Há três aspectos da retidão
Para o parceiro justo.
(1) Você não quer ter um relacionamento próximo com a pessoa com quem está falando porque não concorda com ele em geral, ou porque tem uma longa distância entre você e ele. Na realidade, eu gostaria de ter um relacionamento seco com a pessoa com quem estou conversando. Na verdade, eu gostaria de ser livre e sem relação com a outra pessoa.
(2) A pessoa deve à outra pessoa uma dívida de gratidão pela ajuda ou egoísmo que recebeu no passado. Precisa retribuir o favor, mas por alguma razão não foi capaz de fazê-lo ou não sabe como fazê-lo no futuro.
(3) Você tem que continuar saindo com seu parceiro. Você tem que fingir que tem intimidade com eles na frente deles, mesmo que você não queira

realmente sair com eles.

Se você tem que jogar com a outra pessoa porque você deve algo a ela, por exemplo, quando você realmente quer ter uma relação seca com ela, e você tem que estabelecer uma relação molhada que é aparentemente íntima (pseudo-intimidade) com ela, essa relação é sentida como uma escravidão.

As razões pelas quais a retidão é sentida como molhada são.
(1) Aproximar-se da outra pessoa, mesmo que superficialmente, com pelo menos intimidade aparente e psicológica.
(2) Sentir-se constrangido ou incomodado em seu relacionamento com a outra pessoa.
(3) A ser resumido em (1).

Neste caso, o fato de uma pessoa dever algo à outra significa que ela tem que se conformar com os desejos da outra pessoa, o que muitas vezes não está de acordo com seus próprios desejos, o que faz com que a pessoa se sinta incomodada e sem vontade. Este é um aspecto negativo dos sogros.

Entretanto, se você ignorar uma pessoa que lhe deve um favor, perderá sua credibilidade social e não será capaz de viver consigo mesmo.
Neste caso, a única maneira de se livrar disto é pagar todas as dívidas que você deve a eles.

Este tipo de "retidão" é a psicologia da pessoa que foi ajudada pela outra pessoa, que recebeu algo da outra pessoa, ou que deve algo à outra pessoa; por outro lado, "humanidade", que é a psicologia da pessoa que ajuda a outra pessoa, que dá algo à outra pessoa, ou que dá algo à outra pessoa (a pessoa que deve algo à outra pessoa), é a psicologia oposta, mesmo que seja a mesma psicologia molhada.

A humanidade é a psicologia de querer ajudar a outra pessoa sem reciprocidade, a psicologia de querer aproximar-se genuinamente da outra pessoa e dar-lhe compaixão. É a psicologia de querer genuinamente dar assistência à outra pessoa, puramente por boa vontade, sem esperar nada em troca da outra pessoa. Caracteriza-se pela ausência de motivos ulteriores para obter benefícios ou recompensas da outra parte.
Esta é a psicologia de se aproximar e ajudar a outra pessoa sem nenhum

motivo oculto. Neste sentido, a humanidade é um produto da psicologia molhada que encurta a distância psicológica para a outra pessoa e tenta se aproximar dela.

O fato de os destinatários de tal assistência gratuita serem freqüentemente percebidos como justos é um aspecto contraditório da retidão e da humanidade, e também mostra que a retidão e a humanidade são dois lados da mesma moeda, e que eles são vistos como um par.

Publicado pela primeira vez em 2005

Relações Interpessoais Secas em uma Sociedade Molhada

(c)2002.10-2002.11First published

Em sociedades úmidas como Japão e Ásia Oriental, nem todas as relações são úmidas, mas há uma dicotomia entre atitudes úmidas em relação a amigos e parentes próximos e atitudes secas em relação a estranhos e estranhos.

Nesta seção, vou discutir o mecanismo das relações interpessoais secas nas sociedades japonesas e do Leste Asiático, onde as atitudes molhadas são a norma.

1.Introdução

Tradicionalmente, os japoneses têm sido descritos como coletivistas, desconfortáveis com a idéia de privacidade, preferindo estar em sintonia com seu entorno e preferindo os regulamentos. Todas estas atitudes foram descritas como atitudes molhadas na pesquisa do autor.

Na psicologia social recente, entretanto, como mostrado em Takano e Yingzaka (1997), a atitude dos sujeitos japoneses em experimentos de laboratório foi considerada individualista e não diferente da de seus homólogos ocidentais, a qual foi considerada como coletivista por natureza. Isto é uma evidência de que as atitudes do povo japonês não são coletivistas na psicologia social convencional.

O fenômeno descrito acima deve ser interpretado como uma mudança nas relações interpessoais dos japoneses, que supostamente devem estar molhadas, para secar.

2. Relações interpessoais secas em uma sociedade molhada

Na verdade, gostaria de argumentar que mesmo em uma sociedade onde as relações interpessoais úmidas são a norma, nem todas as relações interpessoais são úmidas, mas é possível ter relações interpessoais secas em alguns domínios.

Em uma sociedade úmida, as relações interpessoais podem ser úmidas ou secas, dependendo da situação, e assim ter dois aspectos opostos ao mesmo tempo. Em uma sociedade úmida, tanto as relações interpessoais úmidas quanto as secas existem simultaneamente e de forma mutuamente exclusiva. A hipótese acima pode ser explicada concretamente da seguinte forma. Em sociedades úmidas, como Japão e Ásia Oriental, as pessoas terão uma atitude úmida em relação a amigos e parentes próximos, buscando um forte senso de unidade, calor e sentimento de indulgência, enquanto terão uma atitude fria e impessoal em relação a estranhos e estranhos, e uma atitude seca em relação a estranhos. Pode ser.

3. Mecanismos para a dualidade úmido-seco das relações interpessoais.

Pensa-se que a dicotomia molhado-seco das relações interpessoais em uma sociedade molhada seja causada pelos seguintes mecanismos.

Em uma sociedade úmida, onde cada pessoa tem uma atração psicológica para se aproximar, há uma força de luta interpessoal entre cada pessoa para reduzir a distância entre elas e reduzir ao máximo a área de superfície do grupo ao qual pertencem, segurando as mãos uma da outra, e a outra pessoa não é capaz de ver a superfície do grupo que já foi formada para entrar. Estas forças são 1.) uma relutância em deixar entrar os forasteiros, e 2.) uma tentativa de puxar os pares do grupo quando tentam sair da superfície, o que corresponde à "tensão superficial" no líquido físico. Nestas condições, as pessoas preferem relações interpessoais fechadas e só tentam se associar com outros dentro do grupo/grupo de pares ao qual pertencem (eles só estão interessados em coisas dentro de seu próprio grupo). Ou seja, elas só estão interessadas em coisas dentro de seu próprio grupo.

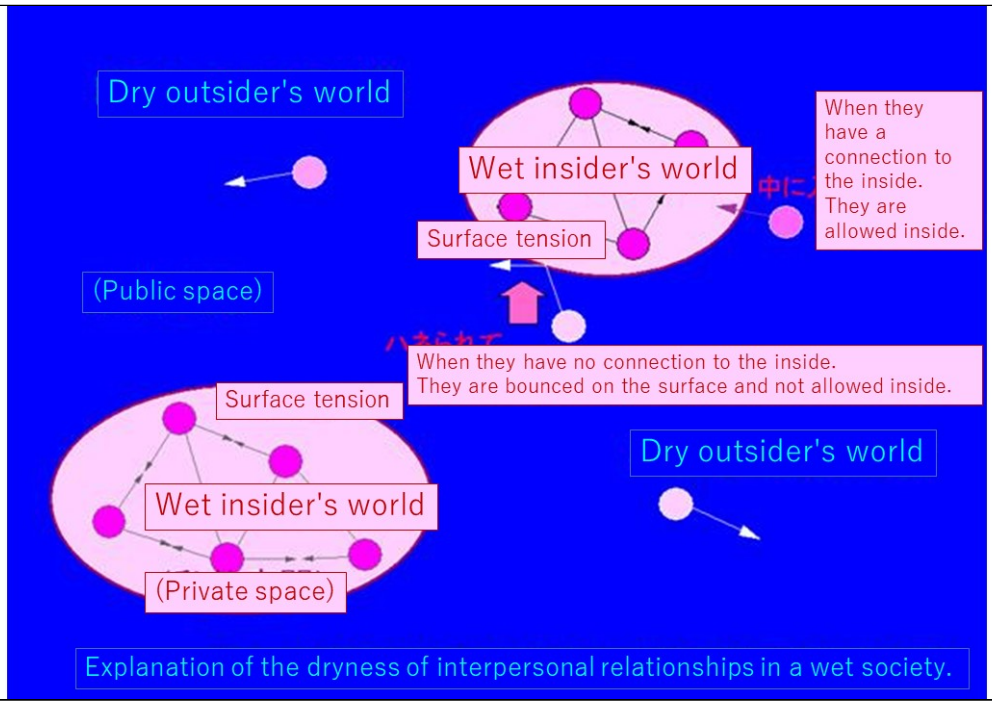
Em uma sociedade úmida, a mente fechada que surge da tensão superficial do grupo ao qual se pertence cria uma tendência para que as pessoas façam uma clara distinção entre o interior e o exterior do grupo ao qual pertencem. E ao interior do grupo, há um senso de unidade e calor como parentes que pertencem ao mesmo grupo, e uma relação é gerada entre pessoas que pertencem à mesma comunidade de destino, cuidando e ajudando umas às outras, assim como a si mesmas.

Estas relações interpessoais úmidas, cheias de calor humano e apoio mútuo, são na verdade relações fechadas dentro do círculo interno do grupo. Em uma sociedade úmida, onde as pessoas tendem a ficar juntas e tentam ficar juntas, o grupo gerador, como a água líquida no nível do material, gera uma "superfície" que distingue o interior do exterior, e uma "tensão superficial" que exclui aqueles que estão fora do grupo de entrar no grupo. Naturalmente, você a terá.

Em uma sociedade úmida, há um duplo padrão nas relações interpessoais, que distingue claramente entre o interior e o exterior, e faz com que uma atitude úmida para os membros da família e uma atitude seca para o estranho exterior seja o padrão.

Pode-se dizer que uma sociedade na qual o estranho não pode facilmente entrar psicologicamente no grupo porque existe uma espécie de "tensão superficial" que é um produto da umidade das relações interpessoais e na qual o estranho não pode facilmente se tornar parte do grupo é uma sociedade na qual é preciso muito esforço para passar de estranho a parente próximo em termos de relações interpessoais.

A figura seguinte ilustra a distinção entre o mundo úmido, que é composto de grupos familiares, e o mundo seco, que é composto de estranhos e estranhos que vêm e vão separadamente, em uma sociedade úmida.



(Anexo) Espaço público e espaço privado em uma sociedade úmida

Em uma sociedade úmida, onde há uma nítida distinção entre "parentes" e "estranhos" como descrito acima, o espaço público (estação de trem - trem ou parque) é um lugar de "estranhos" onde um número não especificado de estranhos se reúne temporariamente para fins díspares, e onde as atitudes frias e secas são a norma.

Em uma sociedade úmida, as pessoas têm múltiplas filiações "internas" em

locais geograficamente remotos. (por exemplo, no Japão, em casa, no trabalho, na escola, em clubes de hobby, etc.), e ao fazer isso, o lugar público se apresenta diante deles como um espaço impessoal pelo qual eles só passam brevemente antes de deixar um grupo "interno" e reentrar em outro grupo "interno".

Os lugares públicos, portanto, não são valorizados em uma sociedade molhada. É um lugar de buracos para aqueles que não têm um passaporte = "franja" poderem se juntar a algum grupo "interno" (por exemplo, vagabundos, sem-teto, etc.), e não há nenhuma garantia de que eles serão capazes de viver uma vida humana.

Com base nas considerações acima, o "espaço privado" em contraste com o espaço público em uma sociedade úmida é considerado como o interior do grupo "família", bem no meio dele. A diferença entre sociedades secas e sociedades úmidas é que nas sociedades secas, "espaço privado" se refere ao espaço privado do indivíduo, enquanto nas sociedades úmidas, "espaço privado" se refere ao mundo do "privado" - o mundo do próprio grupo familiar. Neste caso, em uma sociedade úmida, o grupo de parentes tem sua própria privacidade que indica que se trata de um espaço privado. Para mais informações sobre este ponto, consulte a seção separada sobre "Privacidade do grupo".

Para resumir o acima, em uma sociedade molhada, "público" = "exterior". (O mundo do estranho.) (Um mundo de infiltrados.)". "I" = "Por dentro". (O mundo dos de dentro.) (O mundo dos de dentro.)

(Adendo) O grupo molhado como um "sistema imunológico coletivo".

Em uma sociedade molhada, há uma espécie de "superfície" no grupo gerado, e ela tenta distinguir claramente entre o interior e o exterior do grupo. Existe um tipo de "tensão superficial" que impede o estranho de entrar no grupo, e o estranho não pode entrar facilmente no grupo psicologicamente.

Neste caso, a função da "tensão superficial" em um grupo humano úmido é considerada a mesma do sistema imunológico do organismo e sua idéia

básica.

O sistema imunológico é uma função da capacidade do organismo de aceitar companheiros humanos, mas exclui aqueles que são diferentes e estranhos a ele como alvos de ataque.

Por outro lado, em um grupo molhado, o organismo aceita no grupo aqueles que são seus próprios parentes, mas rejeita estranhos e alienígenas com atributos diferentes de si mesmo se eles tentarem se juntar ao grupo. coisa.

Assim, pode-se dizer que aceitar aqueles de nossos parentes que têm os mesmos atributos que nós e excluir aqueles que são diferentes de nós funciona da mesma maneira que a imunidade. Esta propriedade das populações úmidas pode ser descrita em termos como "imunidade coletiva". As populações molhadas podem ser consideradas como um sistema imunológico coletivo que vai além do nível biológico convencional.

Em uma população úmida, o critério para aceitar ou rejeitar outros é o atributo comum de "parentesco" (ou seja, uma conexão geográfica para viver ou ter vivido no mesmo lugar. A relação de sangue de ser do mesmo sangue. Os atributos representados por eles).). No caso de um conhecido que tenha uma conexão com um amigo, a pessoa é autorizada a entrar, enquanto um estranho sem conexão é recusado a entrar, como se ele ou ela fosse "não autorizado a visitar à primeira vista".

Exemplos de dualidade na sociedade japonesa

No Japão, por exemplo, os exames de recrutamento para escolas, escritórios governamentais e empresas são excepcionalmente rigorosos porque as tensões superficiais que separam o interior e o exterior das organizações são essencialmente fechadas a estranhos, forçando os candidatos a trabalharem muito academicamente e atleticamente para abrir os portões fechados.

Por outro lado, uma vez que um candidato passa no exame de emprego e é inscrito como membro de um grupo familiar, há um apoio e cooperação familiares, molhados e mútuos, cheios de unidade e calor, o que é garantido

para toda a vida, a menos que ele ou ela abandone voluntariamente o grupo. Além disso, toda a flexibilidade em todos os aspectos da vida será assegurada, incluindo o fornecimento de moradia corporativa, treinamento para melhorar as habilidades empresariais e cuidados com o reemprego no caso de aposentadoria da organização.

Por outro lado, é extremamente difícil para estranhos fora de um grupo familiar terem acesso e serem acomodados dentro do grupo, a menos que tenham algum tipo de nexo (conexão) com esse grupo. Como não estão protegidos pelas paredes da organização, eles estão diretamente expostos aos ventos frios que sopram de fora, e o ambiente para sua sobrevivência é duro. Assim, o ronin, ou novato, é deixado para sobreviver com seus próprios recursos em um ambiente interpessoal seco, frio e desumano.

Assim, na sociedade japonesa convencional, o grupo familiar úmido e a multidão seca e temporária de estranhos são contrastados entre si.

(Anexo) Exemplos de dualidade em outras sociedades do Leste Asiático (China)

Os dois aspectos acima mencionados das relações interpessoais não são aplicáveis somente aos japoneses, mas também a outros povos do leste asiático.

Por exemplo, de acordo com [Sonoda, 2001], as atitudes do povo chinês são hostis e impessoais em relação a outros que não têm nenhuma relação com eles. Por exemplo, em ônibus e metrô, eles tentarão entrar em um ônibus ou metrô antes de você, mesmo que isso signifique expulsar todos à sua volta, e estranhos raramente desistem de seus assentos uns aos outros. Além disso, eles não cuidam de lugares públicos porque são dominados por estranhos, e não se importam de quebrá-los ou desfazê-los. Por outro lado, aqueles que estão relacionados uns aos outros pela mesma relação de sangue formam uma estreita organização recíproca e têm um forte senso de unidade e acomodação na vida. Por exemplo, se eles têm parentes no setor comercial, podem comprar mercadorias que estão em falta com prioridade, e se eles têm parentes no setor de transporte, podem sair para uma viagem em seu carro sem comprar uma passagem.

Neste caso, os chineses estabelecem relações interpessoais fechadas que são estabelecidas apenas entre aqueles que estão relacionados pelo sangue, e dentro dessas relações, eles perseguem relações interpessoais molhadas que estão cheias de calor humano e unidade. Por outro lado, para estranhos, as relações interpessoais frias, desumanas e secas serão mais eficazes.

5. Características da dualidade da sociedade japonesa em comparação com outras sociedades

Mesmo na mesma sociedade úmida, Japão e China, Coréia e outros países compartilham o mesmo ponto de vista sobre a dualidade em termos de relações interpessoais secas e úmidas entre os membros da família e o mundo exterior, como descrito acima.

Por exemplo, no caso dos chineses e coreanos, somente aqueles que são basicamente relacionados entre si pelo sangue paterno estão autorizados a se juntar ao grupo familiar, e neste aspecto, eles têm um direito inato de se juntar ao grupo familiar, e estranhos não estão qualificados para se juntar ao grupo familiar simplesmente porque não estão relacionados entre si pelo sangue.

Por outro lado, no caso dos japoneses, como mostra o fenômeno da "mudança de nome de família", no qual o nome de família da pessoa que entra no grupo familiar muda para o do membro da família que entra na família, a diferença é que mesmo no nível da relação de sangue, se uma pessoa tem uma nova atitude para entrar no grupo familiar, ela pode ser acolhida no grupo familiar como um membro do grupo familiar, independentemente de sua relação de sangue inata, se ela começar a aprender os costumes do grupo a partir do zero.

No Japão, também é comum que organizações que não estão relacionadas a relações de sangue, tais como escolas, escritórios governamentais e empresas às quais uma pessoa está (ou esteve) afiliada, sejam posicionadas em alguns casos como um grupo de parentesco de igual ou maior importância do que as relações de sangue. Isto é evidenciado, por exemplo, pela existência de

clientes acadêmicos em nível universitário, ou pelo fato de que fortes relações interpessoais pseudo-familiares, tais como a "família agrícola e florestal" nos ministérios do governo central, predominam nas organizações.

Entretanto, mesmo no Japão, existem algumas diferenças na relação entre o "recém-chegado" e o "grupo familiar" em termos de esforços e dificuldades (por exemplo, bullying) necessárias para que um recém-chegado seja acolhido em um grupo interno (por exemplo, empresa, escritório do governo, escola) onde tais relações interpessoais úmidas e quentes são aplicadas.

Além disso, no Japão, os estranhos são autorizados a ingressar em tais organizações porque ou são uma "folha em branco" (recém-formados) que ainda não foram manchados com a cor da organização, ou mesmo que tenham experimentado outras organizações, não estão autorizados a pintar-se na cor da organização à qual vão ingressar. Isto geralmente é limitado àqueles que são jovens o suficiente para fazê-lo. Esta é a razão pela qual é difícil readmitir pessoas idosas no Japão.

6. Por que os japoneses demonstram atitudes secas em experiências psicológicas?

Por que, então, os japoneses molhados (coletivistas) exibem atitudes secas (individualistas) em experimentos psicológicos? A explicação do próprio autor para isso é a seguinte.

Em experimentos no laboratório psicológico, a relação entre o experimentador e os sujeitos, assim como entre os sujeitos e uns aos outros, tende a ser a de estranhos temporários reunidos à pressa, que é uma relação interpessoal que parece seca para os sujeitos. Portanto, os sujeitos não sentem o mesmo sentimento de unidade e calor para com o experimentador e outros na mesma sala que sentem para com seus próprios parentes e amigos próximos, e tentam ter um impulso, relações interpessoais distantes e temporárias um com o outro, o que leva a uma atitude seca dos sujeitos no experimento. Isto pode levar ao seguinte.

Então, como podemos fazer com que os sujeitos japoneses adotem uma

atitude molhada em um experimento psicológico?

Basicamente, acho que é possível conseguir isso trazendo para o laboratório as relações já estabelecidas entre os sujeitos. Acredito que os sujeitos devem ser selecionados como parentes próximos uns dos outros no laboratório, e estranhos não devem ser autorizados a entrar no laboratório, para não estragar o caloroso senso de unidade entre eles, e a atmosfera de apoio mútuo deve ser criada.

Alternativamente, se não for possível transferir a relação entre os sujeitos para o laboratório como está, por exemplo, poderá ser possível reconfigurar a relação entre os sujeitos para que aqueles que são espíritos afins entre si e que são susceptíveis de criar um senso de unidade estejam no mesmo grupo, e estender a duração da experiência o tempo suficiente para criar um senso de unidade entre os sujeitos que inicialmente eram estranhos uns aos outros, mas que agora estão na mesma comunidade de destino.

(Anexo) "Confiança Fechada e Limitada (Wet Society)" vs. "Confiança Aberta e Geral (Dry Society)

Em Yamagishi, 1998], o grau de confiança nas pessoas em geral era maior entre os americanos do que entre os japoneses em resposta ao item "A maioria das pessoas é digna de confiança", por exemplo, "A maioria das pessoas é digna de confiança".

Na minha opinião, a relação entre a confiança e a secura/molhado da sociedade pode ser resumida da seguinte forma.

Em sociedades áridas como as do Ocidente, as pessoas confiam em todos igualmente, como se fossem objeto de um contrato. Uma vez que uma pessoa fez um contrato com uma pessoa, ela confia nele com todas as suas forças, mesmo que sejam estranhos. A este respeito, pode-se dizer que o objeto de confiança é amplamente aberto a todos. A este respeito, a confiança em uma sociedade seca pode ser chamada de "confiança aberta" ou "confiança geral". Neste caso, as pessoas entrarão incansavelmente com ações judiciais contra qualquer um que quebre o contrato como traidor. Nesse sentido, a "confiança geral" está sempre ao lado da ação judicial e,

nesse sentido, tem um certo grau de "frieza" para com ela.

Em contraste, em uma sociedade úmida como a japonesa, as pessoas só se abrem e confiam em seus parentes. O objeto de confiança não é o ser humano em geral, mas um objeto de confiança que está fechado ao mundo exterior e limitado ao grupo familiar imediato. A este respeito, pode-se dizer que o objeto de confiança é limitado a uma pessoa específica. A este respeito, a confiança em uma sociedade úmida pode ser chamada de "confiança fechada" ou "confiança limitada".

De acordo com a teoria de Yamagishi, em uma sociedade sem confiança geral, como o Japão, as pessoas não têm outra escolha senão agir coletivisticamente através do monitoramento mútuo. Em contraste, eu tenho uma visão diferente.

Em uma sociedade úmida como o Japão, a falta de confiança geral não significa que uma relação de confiança não pode ser estabelecida, mas sim que as pessoas estão cercadas pelo calor humano, afeto e unidade umas com as outras em um grupo fechado aos seus parentes, e valorizam a simpatia humana. Existe uma (embora limitada aos pares internos) Pode-se dizer que existe uma confiança extremamente profunda e fundamental entre as pessoas. Portanto, acredito que pessoas molhadas como os japoneses são mais propensas a trabalhar em grupos para se aproximar psicologicamente uns dos outros através de um senso de confiança que é fechado aos seus pares, em vez de através de um monitoramento mútuo.

7. Por que os japoneses escolhem atitudes secas em testes psicológicos na Internet?

No teste psicológico do site que estou realizando atualmente, a maioria dos entrevistados que visitam o site escolhem a atitude seca como a que mais se adequa à sua personalidade.

Por que os japoneses molhados (coletivistas) escolhem atitudes secas (individualistas) nos testes de psicologia na Internet? Minha explicação para isto é a seguinte

Os sites na Internet são, para os visitantes, um ambiente de informação criado por um estranho. Os visitantes destes sites, incluindo este, estão entrando no mundo do estranho, e estão se preparando para tomar uma atitude seca sem se darem conta (inconscientemente).

Em tal estado, você pode entrar em um teste psicológico e perguntar: "Você prefere uma atitude seca ou molhada, sem especificar para quem você está? A atitude padrão dos visitantes = teste é uma atitude fria e seca em relação a um estranho = estranho, e assim eles darão uma resposta seca, mesmo que tenham uma personalidade molhada.

Se esta situação não for resolvida, os testes psicológicos na Internet podem sempre interpretar mal as personalidades molhadas como personalidades secas. Para resolver este problema, podemos pedir aos participantes que dividam suas respostas em dois grupos: 1) aqueles que são próximos a seus parentes, e 2) estranhos, e comparem os resultados de suas respostas.

Como resultado, pode-se dizer que aqueles que têm atitudes significativamente mais molhadas em relação a seus parentes e parentes próximos do que em relação aos estranhos têm características subjacentes mais molhadas. Isto porque a diferença de atitudes entre parentes e estranhos, e a dualidade de atitudes, é uma característica importante das pessoas de natureza molhada, como mencionei acima.

É claro que, devido à natureza anônima da Internet, todos os respondentes molhados tendem a ser guardados, e eles tendem a esconder seu interior molhado e tentam mostrar seu lado seco exterior tanto quanto possível. Assim, a pergunta: "Você tem uma atitude seca ou molhada em relação a seus parentes? Mesmo quando perguntado: "O que você acha?", os respondentes tenderiam a escolher o "seco", se é que fosse alguma coisa.

Entretanto, não se espera que um respondente molhado esconda a diferença de atitude entre "parentes" e "estranhos" no teste psicológico, e como resultado, ele ou ela responderia involuntariamente que tem uma atitude relativamente mais molhada em relação aos "parentes". Como resultado, acredito que a umidade escondida no exterior seco virá à tona involuntariamente.

8. Teste da hipótese: Uma análise de uma sociedade molhada (Japão)

Se a explicação do autor estiver correta, então os japoneses e asiáticos orientais, que são considerados como tendo relações interpessoais molhadas, deveriam ter atitudes significativamente mais molhadas em relação a seus parentes do que em relação a estranhos e estranhos em testes psicológicos.

A fim de testar esta hipótese, realizei uma pesquisa por questionário em estilo de teste psicológico na Internet, principalmente entre os jovens japoneses. A pesquisa foi administrada aos entrevistados que visitaram o site. A pesquisa consistiu em duas etapas de resposta para 17 atitudes úmidas correspondentes a cada uma das 17 categorias de comportamentos secos e molhados desenvolvidos pelo autor. O autor substituiu apenas o conteúdo do "quem" na expressão de atitudinal "para _____ com quem" para cada um. (O final da frase foi o mesmo ao longo das duas etapas. O autor então pediu aos respondentes que indicassem o quão aplicáveis eles eram.

Na primeira etapa da resposta em duas etapas, as expressões de atitude foram unificadas para visar "estranhos" (ou seja, estranhos), como em "eu prefiro agir com estranhos". Os respondentes foram convidados a responder a cada atitude em uma escala de cinco pontos que variava de "muito verdadeiro" a "dificilmente verdadeiro". No segundo passo, as atitudes eram consistentes com as dos "parentes" (por exemplo, "prefiro estar com meus parentes"). O formato das respostas foi o mesmo da primeira fase, com uma escala de cinco pontos.

Os resultados das respostas são mostrados na tabela a seguir.

Tabela 50

Tabela 51

Após a análise dos dados de resposta, o

(1) Para cada item de resposta, foi testada a diferença da média dos valores de resposta entre "parentes" e "estranhos (estranhos)" (com correspondência.) Para cada item de resposta, foi testada a diferença média dos valores de resposta entre "parentes" e "estranhos" (isto é, havia uma correspondência), e dos 17 itens de resposta, a maioria (15 itens) foi encontrada significativamente (no nível 0,01 de significância) mais úmida do que "estranhos" para "parentes".

(2) Foi realizado um teste de sinais para cada respondente para determinar se o número de itens que mostraram uma atitude mais molhada em relação aos "parentes" do que aos "estranhos" era significativamente maior do que o número de itens que mostraram uma atitude mais molhada em relação aos "estranhos". (Estranho.) A porcentagem dos respondentes que tinham atitudes significativamente mais molhadas em relação aos "estranhos" (0,05) do que aos "parentes" (55,5%) foi esmagadora. Por outro lado, o número de itens que mostraram um número significativamente maior de atitudes molhadas em relação aos "estranhos" (0,05) do que em relação aos "parentes" (0,05) representou apenas 7% do número total de respondentes.

Estes resultados sustentam minha hipótese de que em uma sociedade molhada como a japonesa, as atitudes em relação aos parentes serão significativamente mais molhadas do que as atitudes em relação aos estranhos e aos estranhos.

O fato de que a maioria dos entrevistados estava na adolescência e nos vinte anos, tradicionalmente considerados secos em seus padrões de comportamento, mostrou uma nítida distinção entre "parentes" e "estranhos", que é uma característica de uma sociedade molhada, indicou que estes jovens japoneses eram, no fundo, tão molhados quanto a geração mais velha.

9. Questões Futuras

Por outro lado, no Ocidente, onde as relações interpessoais são secas, não há tanta diferença entre as atitudes em relação aos parentes e estranhos como nas sociedades úmidas, e espera-se que ambas sejam moderadamente secas. A validade desta hipótese precisa ser esclarecida em pesquisas futuras.

Referências

Yotaro Takano e Eiko Yohsaka, "Colectivismo japonês" e "Individualismo americano": Uma Revisão do Senso Comum: The Journal of Psychology Vol. 68, No. 4, pp312-327, 1997
Shigeto Sonoda, Psychology and Behavior chinês, 2001, Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Toshio Yamagishi, The Structure of Trust, 1998, University of Tokyo Press

(c)2002.10-2002.11First published

Seco e molhado ao mesmo tempo

Publicado pela primeira vez de janeiro a setembro de 2006

É difícil obter o valor seco e molhado ao mesmo tempo, e é preciso fazer concessões. Além disso, por exemplo, se você pegar apenas o valor molhado, haverá um lado negativo ao mesmo tempo se você tentar perceber os aspectos positivos.

1. Equilíbrio entre o valor seco e o valor molhado

É difícil conciliar os valores secos e úmidos. Um exemplo disso é a elevação da liberdade e da solidariedade.
A liberdade e a solidariedade não são compatíveis entre si.

Tanto a liberdade quanto a solidariedade são valores positivos e desejáveis para os seres humanos, e os seres humanos querem ambos.

A liberdade de esticar ao máximo as asas e ir na direção que se quer ir consiste em uma aridez mental orientada para trabalhar separados e separados um do outro.

A solidariedade, por outro lado, cria um caloroso e confortável senso de unidade com os outros ao redor um do outro, que é feito de uma mente molhada que é orientada para a reunião e a união.

Do ponto de vista do desejo, queremos liberdade e solidariedade ao mesmo tempo, mas infelizmente, os dois se opõem no eixo seco e úmido e são incompatíveis.

Para ter um senso de solidariedade, cada pessoa deve compartilhar os mesmos valores, e é necessário limitar e regular a liberdade e a individualidade de cada indivíduo para seguir seu próprio caminho independente do entorno e permanecer separado um do outro.

Por outro lado, quando a liberdade individual for assegurada, os indivíduos se moverão de forma desigual e independente de seu entorno, e haverá uma falta de solidariedade. Isto leva a um sentimento de solidão e desolação, onde se tem que assumir a responsabilidade por suas ações sozinho, e onde se sente que não se é o mesmo que os outros.

Afinal, geralmente é impossível ter liberdade e solidariedade ao mesmo tempo. Se você precisa ter ambos ao mesmo tempo, você precisa encontrar um valor médio que não cause insatisfação e, ao mesmo tempo, limite tanto a liberdade quanto a solidariedade em certa medida.

Liberdade e solidariedade são compatíveis com "... solidariedade para a liberalização (da sociedade e assim por diante)" ou somente quando o livre arbítrio de cada pessoa acontece ser comum e conjunto entre várias pessoas.

Por exemplo, como todos os seres humanos compartilham o ponto de que quanto menor o preço dos bens, menor o custo de vida e mais fácil é para eles viver, é possível para cada pessoa voluntariamente e de sua própria livre vontade "solidarizar-se por preços mais baixos".

2. o valor dos dois lados do molhado (seco)

Há dois aspectos do valor molhado que são simultaneamente positivos e negativos.

Por exemplo, o zumbido e o apego trazem uma sensação de umidade, mas os dois ocorrem simultaneamente.

Uma criança se agarra a você porque gosta de você, e a avaliação positiva de você por tal criança faz você se sentir confortável e feliz, o que traz uma sensação positiva para você.

Por outro lado, a criança está sempre mordendo e se agarrando a você, especialmente quando você está ocupado, é percebida como irritante e barulhenta e traz uma sensação negativa para você.

Por outro lado, se você trata seus filhos como se eles fossem um incômodo para você e os afasta de você, eles não serão capazes de acompanhá-lo e você sentirá falta deles.

Afinal de contas, zumbindo. Se você quiser obter o (valor positivo), apegue-se. (valor negativo) precisa ocorrer ao mesmo tempo.

O acima é um exemplo de valor molhado, mas uma explicação semelhante para o valor seco poderia ser considerada.

Publicado pela primeira vez em 2006

Circulação seca e úmida

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Quando vamos para um ambiente seco, desejamos umidade, e depois quando vamos para um ambiente úmido, desejamos secura, e assim o desejo de secura e ciclos de umidade de seco para úmido para seco para úmido... e assim por diante. O autor explica isso.

Os seres humanos, num ambiente social seco, não serão capazes de suportar as disparidades que resultam da livre competição. Cansados da livre competição. Como resultado, anseio pelo molhado que alcança a solidariedade e o apoio mútuos.

Quando se entra em um ambiente social tão úmido, começa-se a sentir um incômodo com laços e se deseja uma liberdade seca.

Desta forma, a orientação para a secura e o molhado vai e vem.

E-mails, telefones e umidade seca

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

O autor explica a relação entre o seco e o úmido e os comportamentos de comunicação como o e-mail humano e as ligações telefônicas.

Molhamento.
Telefonar, querer se encontrar e enviar mensagens de texto a alguém com freqüência.
Quando alguém lhe enviar uma mensagem de texto, você deve responder imediatamente.

Subjacente a este comportamento está o desejo de conhecer a pessoa, de se aproximar dela.

Pessoa seca.
Envie uma mensagem de texto ou ligue, no mínimo.
Responder após um certo período de tempo e duração.

Subjacente a tal comportamento está a falta de desejo de se aproximar da pessoa.

Umidade social ótima

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

A umidade social pode ser chamada de grau seco ou úmido das relações

sociais (interação social) das pessoas em uma sociedade.

Se estiver muito úmido.
Há uma falta de liberdade e uma sensação de constrangimento, por isso é necessário ser moderadamente seco e livre.
・Because relações interpessoais são difíceis e cansativas, elas precisam ser razoavelmente secas e ter uma relação interpessoal clara.

Demasiado secas.
É necessário que elas estejam razoavelmente molhadas e se dêem bem umas com as outras e se mantenham em sintonia, pois isso é concorrência livre demais que amplia a lacuna.
É necessário manter o senso de unidade com os outros em um ambiente apropriadamente úmido.

Em resumo, existe uma umidade social ótima que não é muito seca e não muito úmida para os humanos, e sob tal umidade social, podemos esperar a produção mais confortável e eficiente.

Por exemplo, metade agricultura, metade nômade e pecuária é considerada como uma umidade social moderadamente seca e úmida, o que é bom para os seres humanos.

Sistemas e umidade seca e úmida

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

O sistema é interdependente entre seus componentes e está molhado em sua natureza.
O sistema é mutuamente heterogêneo entre seus componentes e é seco em sua natureza.

Pesquisa úmida, pesquisa seca.

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Em um estudo úmido, o pesquisador deve

Amar e ser apegado ao objeto de pesquisa. Deve amar o objeto de pesquisa.
O sujeito da pesquisa deve ser um objeto de afeto.
Deve ter um senso de unidade maternal com o sujeito de pesquisa.
Não há senso de distância entre o sujeito da pesquisa e o pesquisador. Eles não devem ser objetivos, frios ou insensíveis ao sujeito da pesquisa.

Na pesquisa seca, o pesquisador deve
O objetivo da pesquisa é apenas um meio ou uma ferramenta para atingir um objetivo, como ganhar dinheiro ou ganhar glória ou fama.
O objeto da pesquisa deve ser um objeto de observação calmo e objetivo.
Mantenha uma certa distância do sujeito e afaste-o friamente.
Faça de sua própria pesquisa um tema de crítica fria.

Os pesquisadores japoneses e femininos são considerados do tipo molhado, enquanto os pesquisadores ocidentais e masculinos são considerados do tipo seco.

A seleção de amigos e o tipo seco e úmido.

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

O autor explica que existem dois tipos de seleção de amigos: seco e úmido.

Individualismo seco.
Ter um amigo diferente para cada hobby.
Ter este amigo neste passatempo. Ter este amigo de forma diferente neste passatempo. Para ser assim.
Ser dominado pelos homens.

Inclusivismo úmido.
Um único amigo com múltiplos - todos os interesses combinados.
Dominado por mulheres e japoneses.

Seco, úmido e conservador, inovador.

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Explica como a relação entre manutenção e inovação e secura e umidade difere entre o Japão e os Estados Unidos, por exemplo.

Manutenção úmida, inovação seca
Na sociedade tradicional do cultivo de arroz do Japão, a classe conservadora apóia a umidade do respeito mútuo e a classe inovadora apóia a aridez do liberalismo.

Conservadorismo seco, Inovação molhada
Na sociedade pastoral tradicional americana, a classe conservadora apóia a aridez da auto-ajuda e a classe inovadora apóia a umidade da rede de seguro de saúde (ajuda mútua). Esta é uma inversão do Japão.

A rede é molhada.

Publicada pela primeira vez em novembro de 2009.

Isto explica como a internet dá ao ser humano uma sensação de umidade.

A Internet, a rede de segurança... ambas estão molhadas porque se movem no sentido de fazer conexões e conexões com as pessoas.

Administração e Economia

Consideração da umidade "ótima" nas organizações

-As vantagens e desvantagens dos tecidos secos e úmidos, e a regulação e correção da umidade do tecido
(c)2002.10 Publicado pela primeira vez

Para organizações que estão muito secas ou muito molhadas, você precisa fornecer assistência de "controle de umidade" para resolver o problema. O autor visa melhorar o desempenho e o conforto, corrigindo a atmosfera da organização. O autor analisou os pontos fortes e fracos das organizações secas e úmidas e resumiu as formas de controle e correção de umidade das organizações e o papel dos conselheiros psicológicos para atingir este objetivo.

1.

Esta seção discute a magnitude do potencial de aplicação das descobertas individuais sobre personalidades e atitudes em nível individual sobre personalidades e atitudes secas e úmidas ao nível organizacional e os desafios que precisam ser resolvidos a fim de ajudar a melhorar o clima organizacional.

Na sociedade, há muitas organizações que ou são muito secas ou muito molhadas e, portanto, são consideradas disfuncionais ou patológicas. É necessário estabelecer um sistema para fornecer a tais organizações aconselhamento e consultoria sobre a "umidade dos tecidos".
O objetivo do aconselhamento é ajudar a ajustar e corrigir a umidade do tecido para resolver o problema de tecido muito seco ou muito úmido.
O objetivo é corrigir a atmosfera na organização para melhorar o desempenho e o conforto.
As organizações alvo incluem escritórios governamentais, empresas, escolas e residências.

2.

Nesta seção, vamos comparar as características das organizações secas e úmidas, dividindo-as em pontos fortes e fracos, e discutir o que é desejável (ou, inversamente, problemático) em termos de melhoria de desempenho e satisfação dos funcionários. Esta seção discute a natureza das organizações secas e úmidas.

2.1 Organizações úmidas.
As vantagens de uma organização úmida são.

Interdependência e orientação de apoio.
Organizações molhadas estão cheias de calor e toque humano. É comunal, familiar e confortável, pelo menos no início. Deve fazer com que você queira ficar por muito mais tempo. Os membros estão dispostos a trabalhar para manter seu nível de conforto.
Dentro da organização, os membros devem estar dispostos a cooperar com os colegas ao seu redor, para cuidar e ajudar uns aos outros, com seus próprios interesses como uma preocupação secundária. (O espírito de reciprocidade deve abundar.) Se um dos membros não estiver se sentindo bem, as pessoas ao seu redor agirão ativa e gratuitamente para cobri-los, o que lhes dá paz de espírito em momentos de necessidade e lhes dá um forte apoio emocional para continuar com seu trabalho. Também é fácil para eles assumir a responsabilidade conjunta por seus fracassos.

Relacionamento Orientado.
Um forte senso de unidade com a organização é fomentado, e os membros estão dispostos a se dedicar com afinco à organização da qual fazem parte, sem se interessarem por eles mesmos.
O membro é um com a organização. Eles devem formar uma comunidade de destino com seus colegas ao seu redor. O sucesso da organização é também o sucesso do membro. O sucesso é compartilhado com os colegas ao seu redor e não depende de cuja realização ele é (ou seja, não depende de seu próprio sucesso). Trata-se de fazer parte da organização.
Ao se tornar um com a organização, o ego de cada membro se expande para o tamanho da organização como um todo, e eles se sentem capacitados e capazes de trabalhar positivamente e poderosamente com um senso de onipotência.

Sincronização e orientação para a sincronização.
Os membros têm um forte senso de unidade e compartilham uma estreita posição psicológica uns com os outros. Como resultado, é fácil concordar uns com os outros e trabalhar confortavelmente com menos atrito entre os membros. Para manter um senso de unidade, os membros preferem agir da mesma forma que seu ambiente e tentar permanecer na mesma posição

horizontal.
Eles não se vêem como rivais (por exemplo, eles não se vêem como concorrentes, e as promoções são realizadas de forma amigável e sincronizada).), para que eles possam se sentir seguros e indulgentes com seu ambiente e se concentrar em seu trabalho.
Mesmo pequenas e insignificantes lacunas (como em promoções e tratamentos) podem levar a uma perda do senso de unidade dos membros. O fato de que os membros adultos tentam desesperadamente alcançar uns aos outros a fim de recuperar a sensação de unidade perdida pela demora, o que leva a uma intensa competição entre os membros com o objetivo de restaurar a sincronização e lateralização (competição simpática), o que leva à vitalidade da organização.

Por outro lado, as desvantagens das organizações úmidas são.

Colectivismo].
Como os interesses do grupo têm precedência sobre os do indivíduo, os membros são unilateralmente forçados a fazer auto-sacrifícios à organização.

Orientação para a aglomeração.
A distância psicológica entre os membros e uns aos outros é próxima, e como eles estão aglomerados em um só lugar, não há lacunas psicológicas entre os membros, e o fluxo de ar é pobre e sufocante. As relações são muito intensas.

Orientação de porta fechada.
Como a organização está fechada para o mundo exterior, é difícil que ventos frescos (novos talentos) venham de fora. É fácil se tornar voltado para dentro e de mente estreita. A atmosfera da organização é escura porque não há luz brilhando de fora para dentro da organização.

Orientado para a sincronização
Membros puxando uns aos outros para baixo para se manterem no mesmo nível, puxando aqueles que estão fora do circuito e tentando listar realizações notáveis (ou aqueles que o fizeram) e reduzindo sua motivação para alcançar pessoalmente. Os riscos são altos.
À medida que agem em sincronia para manter o calor e o senso de unidade,

seu pensamento se homogeneiza e, em algum momento, começam a excluir os heterogêneos e competentes.

Regulamentação].
Os membros precisam agir em conjunto para manter um senso de unidade e regular e restringir o comportamento uns dos outros para criar disciplina para alinhar suas ações, de modo que lhes falta liberdade de ação e sua liberdade se torna um objeto de inveja para os membros.

Orientação de Relacionamento].
Eles estão muito preocupados em manter boas relações psicológicas interpessoais e são propensos ao estresse.

Anti-privacidade.
Há uma falta de privacidade entre os membros. Fofocas sobre a vida privada e as tendências sexuais de cada membro circulam constantemente por toda a organização, o que é difícil de combater e faz com que eles gastem suas energias em coisas estranhas além de melhorar seu desempenho.

Retenção Orientada.
Um membro da equipe fica preso em um só lugar. (Trabalhando apenas com as mesmas pessoas para sempre.) Isto tende a estagnar a atmosfera do lugar, pois as pessoas são atraídas a seguir precedentes e convenções. Uma sensação de cansaço tende a dominar o lugar. Falta de vontade de experimentar coisas novas, muita mentalidade de status quo e uma incapacidade de acompanhar as mudanças no ambiente.
Quanto mais tempo se está na organização, mais precedentes e convenções se adquiriram e quanto mais falante se torna, mais provável é que os "anciãos incompetentes" dominem. Como a mentalidade puritana de respeitar aqueles que permanecem na organização desde o início se torna muito forte, as oportunidades de adquirir talentos externos são perdidas, levando a um mau desempenho.
Permanecer na organização por tanto tempo que você pode ver todas as pequenas falhas de cada membro, o que causa desconforto.

2.2 Organização seca.

As vantagens de uma organização árida.

O individualismo.
O individualismo é respeitado, portanto, se um indivíduo tem suas próprias idéias para melhorar a produtividade organizacional, ele ou ela pode ser proativo em fazer uso delas.
Como não há necessidade de prometer lealdade ilimitada e irrestrita a uma organização, não se tem que fazer sacrifícios desnecessários à organização.

Orientação para Distribuição em Áreas Amplas].
Os indivíduos devem ser separados uns dos outros e deve haver espaço psicológico suficiente entre os membros para permitir uma boa ventilação. O ambiente deve ser revigorante para se trabalhar.

Não-relacionamento e nepotismo orientados.
Você pode se encontrar e conversar com as pessoas que precisa (ou quer se vender) pessoalmente sem ter que rastrear até elas, e você pode recrutar pessoas com alta mobilidade.

Liberalismo.
Como não há muitas cordas ou laços entre os membros, cada membro pode se mover livremente e independentemente. Como há poucas restrições e restrições, os membros podem desfrutar de liberdade de decisão nos negócios, para que possam mais facilmente executar as medidas que consideram desejáveis para a organização. Cada membro da equipe pode exibir livremente seu desempenho profissional aos outros.
Como eles podem contatar diretamente a pessoa de interesse, o que é necessário para atingir os objetivos da organização, o fluxo de informações entre os membros da organização torna-se mais suave e rápido.

Orientação fora da sincronia
Ao invés de serem criticados por serem diferentes, eles são acolhidos como indivíduos distintos, o que lhes permite seguir seu próprio caminho único que é diferente dos outros, e os resultados que produzem terão um forte apelo e uma vantagem competitiva que outros não podem imitar.

Respeito à privacidade.

Você pode manter um nível confortável de privacidade porque outros membros não interferem desnecessariamente em sua área privada através de sondagens ou mexericos. Eles podem se concentrar em seus deveres primários, pois não precisam se preocupar em manter a privacidade.

Orientação Racional.
Como não precisam prestar atenção excessiva ao seu ambiente, eles podem fazer julgamentos racionais como indivíduos porque é menos provável que sejam interferidos desnecessariamente pelos membros vizinhos.

Openness-Oriented
A organização está aberta ao mundo exterior, o que facilita a entrada de pessoas talentosas de fora. A atmosfera da organização é brilhante, positiva e desejável porque a luz externa brilha diretamente para a organização.

Orientação dinâmica.
Quanto mais freqüentemente os membros se deslocam, mais rápido e com mais recursos se tornam como uma organização. Portanto, eles são capazes de tomar medidas imediatas para se adaptarem às mudanças no ambiente externo. A mobilidade da organização é melhorada.

Criatividade Orientada
O pensamento livre e a capacidade de se aventurar em campos novos e inexplorados sem restrições e precedentes organizacionais permitirão produzir resultados originais de pesquisa e desenvolvimento que nunca foram vistos antes.

As desvantagens das organizações secas são.

O individualismo.
Como cada membro pensa apenas em seus próprios interesses, mesmo que seja benéfico para a organização como um todo ou para os membros ao seu redor, eles não tentam fazer coisas que não sejam benéficas para eles. Como resultado, é difícil criar uma relação voluntária de cooperação entre os membros que vá além dos termos do contrato. Mesmo ao fazer algo que seja benéfico aos outros, 1.) se sua produção não for benéfica aos outros, você não poderá ganhar dinheiro porque outros não usarão os serviços que você

presta e você não poderá lucrar com isso, e 2.) você receberá algo em troca (seu benefício), como a entrada no céu após a morte, fazendo uma coisa boa. e assim por diante, e pela primeira vez estamos motivados a fazer coisas que beneficiem aos outros.

[Orientação Independente].
Devido ao excesso de meritocracia e meritocracia, cada pessoa pensa apenas em sua própria capacidade e resultados, e tende a não gostar de ajudar os outros, pensando que não há problema em chutar os outros pelo caminho. Como o grau de apoio mútuo é fraco, falta uma atmosfera comunitária e familiar e a atmosfera da organização se torna fria e fria. Eles não podem confiar nos outros para ajudá-los porque têm que cuidar de seus próprios assuntos (se o fizerem, estão pedindo abertamente algo em troca, por exemplo, para dar-lhes seus resultados). Se você confiar neles, eles lhe pedirão que lhes dê algo em troca. Se eles não tomarem decisões por conta própria, eles têm um pesado fardo de responsabilidade.

Orientação para o desengajamento, respeito à privacidade
Falta de unidade entre os membros porque cada membro se move independentemente dos outros. Eles agem no pressuposto de que têm opiniões diferentes uns sobre os outros, e as relações interpessoais são propensas a se tornarem passageiras se permanecerem intactas. (Que é provável que ocorram oposição e processos judiciais). Por esta razão, os relacionamentos não se aprofundarão e deixarão de ser simples e descomplicados.

Liberalismo.
A rivalidade de todos os membros à sua volta é uma rivalidade livre para todos, e como eles não sabem quando serão superados ou quando suas posições serão revertidas, não conseguem relaxar e ficam estressados.

Não estão orientados para o contato.
Como os membros adultos não se estabelecem na organização e se aventuram ativamente, eles vêm e vão. A lealdade de um adulto à organização é baseada unicamente em um contrato de curto prazo, e uma vez que o contrato termina, eles voltam a ser estranhos a partir desse momento. É difícil assegurar um membro adulto que esteja disposto a servir a organização por um longo período de tempo incondicionalmente e de forma

privada.

2.3 Incompatibilidade de traços secos e molhados

O conjunto de características das organizações secas listadas acima (individualismo, liberalismo, orientação racional...) e as características organizacionais úmidas (coletivistas, regulatórias, irracionais...) Os conjuntos dos dois conjuntos são opostos, e seria difícil criar uma organização que tenha uma forte combinação de ambos ao mesmo tempo (por exemplo, coletivista = coletivista e atmosfera liberal = organização liberal).

Por exemplo, uma organização úmida cheia de calor familiar tende a ter uma atmosfera estagnada e um fluxo de ar pobre. Por outro lado, uma organização aberta, arejada, bem móvel, de pés leves e seca tende a ser fria e fria em termos de relações interpessoais, e muitas vezes se sente só e alienada quando está dentro.

No entanto, do ponto de vista da umidade seca, as duas se contradizem e são incompatíveis.

Entretanto, do ponto de vista da umidade seca, estes dois são contraditórios e incompatíveis um com o outro. O melhor desempenho de uma organização pode ser alcançado quando o equilíbrio entre seco-molhado e seco-molhado é adequadamente quente e bem ventilado.

3.

Pelo exposto acima, a organização é considerada como não sendo nem muito seca nem muito úmida para ter um bom desempenho ou ser desconfortável para estar dentro.
Deve haver apenas a quantidade certa de umidade, não muito seca e não muito molhada, para os membros da organização.
Qual é a umidade ideal da organização? Uma vez que isto seja conhecido, controlar a umidade na organização (assim como desumidificar e umidificar

os condicionadores de ar) para condições ideais pode contribuir significativamente para melhorar a produtividade organizacional e a satisfação dos funcionários.
Para demonstrar esta vantagem, a verificação através de um estudo de campo é necessária.
O procedimento de verificação é considerado como o seguinte.
(1) Desenvolver uma escala psicológica para medir a umidade organizacional e ter membros de várias organizações respondendo a ela.
(2) Uma pesquisa separada por questionário sobre a produtividade (desempenho) e nível de conforto de cada organização a ser respondida, e classificação dos resultados.
(3) Examinar como a umidade da organização difere entre organizações com boa produtividade e aquelas com baixa produtividade, e entre organizações confortáveis e desconfortáveis.

As hipoteses incluem, por exemplo, as seguintes.
(1) Uma das condições mais desejáveis de desempenho/conforto vem no meio do ponto seco a úmido.
(2) Um total de dois níveis de desempenho e conforto mais desejáveis será encontrado em cada um dos pontos seco e úmido.
(3) Uma combinação de (1) e (2) acima aparecerá.
(4) O desempenho organizacional e o aconchego são independentes do ponto seco/úmido.

Uma vez testadas as hipóteses acima e identificada a umidade ótima, é necessário desenvolver novos métodos eficazes para controlar e regular a umidade nas organizações.
Um método eficaz seria designar um conselheiro para cada organização (por exemplo, um conselheiro industrial no caso de uma empresa) e fazer com que o conselheiro aplique sua experiência no controle da umidade interpessoal ao controle da umidade interpessoal entre os membros da organização. Neste processo, é necessário entender a situação atual da organização e fornecer aconselhamento e consulta para mudar a umidade para o nível desejado. O conselheiro organizacional pode injetar comportamentos úmidos na organização quando esta estiver muito seca e vice-versa quando estiver muito úmida.

O autor já compilou um conjunto de descobertas neste site sobre quais

comportamentos são secos e molhados, de modo que você pode se referir a isso.

A questão é como determinar um processo eficaz de regulação da umidade dos tecidos. Por exemplo, os seguintes processos poderiam ser considerados.

1) Formar uma espécie de comitê de controle de umidade organizacional, liderado por conselheiros, com vistas a toda a organização, e dar-lhes autoridade total para regular e corrigir a umidade organizacional.

(2) Os conselheiros são pessoas-chave na organização que desempenharam um papel importante na tomada de decisões organizacionais (esta não é necessariamente uma pessoa de alto status. Mesmo as pessoas que não são de carreira podem exercer grande influência na organização graças a suas habilidades especiais, o que só elas podem fazer).) entrevistando-os na organização e observando-os no campo, e depois medindo sua umidade interpessoal preferida através de pesquisas face a face e outros métodos.

(3) Compilar os dados sobre a umidade interpessoal preferida pelas pessoas-chave da organização e determinar a umidade atual na organização com base nos dados.
4) Determinar se a umidade organizacional calculada é apropriada em termos de objetivos organizacionais, desempenho e satisfação dos funcionários.

(5) Se a umidade da organização for julgada inadequada, é decidido encontrar a umidade organizacional mais próxima com alto desempenho e satisfação dos funcionários à luz das metas e instruções da organização, e transferir a umidade da organização original para essa umidade.

6) Ao mudar a umidade, são tomadas as duas etapas seguintes: a) na medida do possível, corrigir a preferência do pessoal chave tradicional da organização, e b) usando testes psicológicos e entrevistas sem aviso prévio para encontrar e educar aqueles que são tradicionalmente competentes na organização, mas que foram tratados friamente porque não se encaixam na umidade organizacional principal para assumir o novo cargo de pessoal chave. O processo de fazer isso é feito.

Todas estas etapas não podem ser realizadas em um curto período de tempo,

como por exemplo, alguns meses. Espera-se que os resultados iniciais só possam ser alcançados quando a reestruturação psicológica dos membros da organização for realizada cuidadosamente durante um período de um a vários anos, como é o caso da reestruturação do sistema de produção do produto.

Além disso, ao corrigir tal umidade organizacional, os conselheiros psicológicos, e não indivíduos, terão um papel importante a desempenhar na correção da umidade organizacional de uma forma que não foi feita no passado. Portanto, é necessário mudar o conteúdo educacional da psicologia clínica convencional de uma abordagem centrada no indivíduo para uma abordagem centrada na organização-sociedade.

Na realidade, a umidade interpessoal que é apropriada para cada membro de uma organização é diferente para cada membro. Alguns membros preferem relações interpessoais secas e úmidas (moléculas secas) e outros preferem a umidade (moléculas úmidas). Neste caso, o grau de secura e de preferência de umidade entre adultos é determinado de forma inata e genética, e varia dependendo de sua criação e estrutura familiar. (↓ Nota. É improvável que os tecidos sejam homogêneos em termos de umidade seca, e de fato, supõe-se que um cabo de guerra entre moléculas secas e molhadas no tecido esteja ocorrendo constantemente.

A preferência inata pela umidade seca precisa ser esclarecida, por exemplo, se os povos do leste asiático, como os japoneses, evoluíram geneticamente para preferir a umidade em um ambiente de cultivo de arroz, e quais genes, se houver, são responsáveis pela preferência pela umidade seca.
Também são necessárias mais pesquisas sobre o aspecto de que a preferência por umidade seca é determinada por características adquiridas do ambiente em que as crianças crescem, como o grau em que as crianças criadas em um ambiente familiar seco preferem a aridez, e se as crianças criadas em um ambiente familiar muito úmido tendem a preferir relações interpessoais secas porque escapam da atmosfera úmida.

Entretanto, quando a personalidade do supervisor da organização ou o número de membros é tendencioso para relacionamentos secos ou molhados, um pode sobrecarregar o outro e a minoria pode seguir superficialmente a

umidade interpessoal da maioria enquanto acumula estresse psicológico, o que muitas vezes se manifesta como um obstáculo psicológico para o indivíduo em questão. Acredita-se que este seja o caso. Além disso, pode levar a um êxodo de pessoas talentosas que não são adequadas à umidade da organização (por exemplo, um ganhador do Prêmio Nobel que mudou sua pesquisa para o Ocidente porque não queria trabalhar em uma empresa ou organização governamental japonesa molhada).

Ao controlar a umidade da organização, é necessário considerar os pontos acima, por exemplo, para dar prioridade à determinação da umidade da organização que torna a maioria dos membros confortável, sem deixar de considerar a minoria em termos de aridez e umidade (por exemplo, adotando uma política de isolamento da maioria).

(c)2002 Publicado pela primeira vez em 2002

coletivismo

-Uma proposta para um método de avaliação de desempenho adequado para organizações úmidas
Publicado pela primeira vez em setembro de 2004

Tradicionalmente, o sistema baseado no desempenho no Japão tem sido seco em uma base individual. Isto levou a uma sensação de alienação e frieza entre os membros, o que levou a um declínio no moral. Portanto, proponho que as organizações japonesas molhadas precisam de um novo tipo de sistema baseado no desempenho em grupo, onde as vantagens das organizações japonesas molhadas são "solidariedade de grupo e uma explosão de poder de grupo através da unidade para produzir um alto nível de resultados".

Proponho aqui uma nova forma de abordagem baseada no desempenho, adequada às organizações úmidas e maternais, tais como a sociedade mura japonesa.

Tradicionalmente, o sistema baseado no desempenho no Japão tem sido baseado na avaliação por um único supervisor das habilidades e realizações dos membros individuais da organização, com disparidades de tratamento entre os membros.

Em uma sociedade úmida, o tradicional sistema baseado no desempenho seco, com o indivíduo como unidade de avaliação, resultaria na separação dos indivíduos e na quebra da coesão do grupo. Além disso, o ciúme daqueles que têm um bom desempenho irá circular, e a energia não será direcionada para atingir os objetivos organizacionais, onde deve ser direcionada por cada indivíduo.

A este respeito, o sistema convencional de avaliação baseado no desempenho, que avalia cada indivíduo separadamente, é adequado para as sociedades secas da Europa e dos Estados Unidos, e não é adequado para as sociedades úmidas do Japão e do Leste Asiático, que enfatizam a solidariedade entre os indivíduos.

A avaliação de desempenho baseada em indivíduos secos não é adequada para sociedades úmidas como Japão e Leste Asiático, onde a solidariedade entre os indivíduos é valorizada, mas é baseada no próprio ganho ou perda pessoal, sem considerar a contribuição ou benefício para o grupo como um todo.

Uma abordagem seca, individual por indivíduo, baseada no desempenho faz diferenças díspares no tratamento das pessoas. Ela trata as pessoas com base nas diferenças em suas habilidades. Ao fazer isso, cria uma disparidade entre as pessoas da organização e perde o senso de unidade.

Isto é eficaz em uma organização seca que reúne diversos estranhos, mas em uma organização úmida que visa se dar bem com os outros membros de "nossa empresa" e esfregar ombros com eles, perde-se o senso de

solidariedade e unidade, e um senso de alienação e frieza se espalha entre os membros, levando a um declínio no moral.

Portanto, precisamos de uma nova abordagem baseada no desempenho úmido da unidade de grupo, na qual a vantagem de uma organização úmida é que uma explosão do poder do grupo através da solidariedade e unidade do grupo produzirá um alto nível de resultados.

Um sistema baseado no desempenho que trata os funcionários de forma diferente de acordo com seu nível de realização dentro de uma organização nem sempre é seco. A meritocracia úmida também é possível.

Então, o que é a remuneração por desempenho baseado no desempenho úmido? Ele não avalia os resultados em base individual, como nos sistemas baseados em desempenho seco, mas em base de pequenos grupos.

O desempenho úmido não separa o indivíduo do grupo e os avalia separadamente. Ele não reduz o trabalho para o indivíduo, mas o avalia em uma base de grupo.

O forte senso de pertencimento ao grupo, senso de pertencimento, sintonia e unidade que os membros de uma sociedade úmida têm é usado de forma positiva. Além disso, ao aumentar o senso de rivalidade e competição entre os grupos, a qualidade do trabalho pode ser melhorada para ser competitiva.

Uma organização úmida como uma empresa japonesa pode ser poderosamente produtiva se tiver seus membros formando pequenos grupos para competir e competir uns com os outros. Isto é ilustrado na indústria de manufatura japonesa, onde a qualidade da fabricação de produtos foi muito melhorada por ter funcionários trabalhando em pequenos grupos para melhorar a qualidade através de exercícios de TQC.

Aplicando isto ao sistema baseado no desempenho, em uma organização úmida, tendo funcionários formando pequenos grupos para avaliação de desempenho, a produtividade do grupo pode ser melhorada através da unidade dentro do grupo, oposição a outros grupos, e consciência

competitiva.

Em resumo, a avaliação do desempenho interno da organização é baseada no tradicional "espírito tribal" rural (ou seja, uma tentativa de unir e competir com outros vilarejos).) para fomentar um senso de rivalidade entre os grupos e um senso de unidade dentro do grupo.

Da mesma forma, a abordagem seca baseada no desempenho de "Este trabalho é minha realização pessoal" está sendo substituída pela abordagem mais úmida de "Este trabalho é a realização de todo o grupo".

Tradicionalmente, o trabalho é normalmente feito em grupos, portanto é difícil devolver os resultados ao indivíduo, e é mais apropriado avaliar o grupo como um todo.

Não atribuindo os resultados ao indivíduo, surge naturalmente o problema dos free riders. Em resumo, é o surgimento de membros que não fazem nenhum trabalho, mas são parasitas do trabalho dos outros. Isto pode ser evitado através do estreitamento do tamanho do grupo, que é a unidade de avaliação de desempenho, para evitar a distribuição de responsabilidade.

Ao fazer isso, podemos tentar facilitar a identificação daqueles que não contribuem para o grupo, ou seja, os cavaleiros livres, dentro do grupo, e ao fazer isso, os cavaleiros livres naturalmente terão menos probabilidade de permanecer no grupo e todos tentarão desesperadamente contribuir para o grupo.

A distribuição dos resultados dentro do grupo, por exemplo, muitas vezes resulta em uma batalha por resultados, mesmo quando deixados à autonomia do grupo. A pessoa com a voz mais alta levará todos os resultados, o que aumentará a sensação de injustiça. A este respeito, acreditamos que a igualdade para todos é desejável, mas limitada a esse grupo. Em resumo, deve haver disparidade e discriminação na avaliação entre os grupos, mas todos devem ter uma avaliação igual dentro de um grupo.

Se um subgrupo receber uma nota ruim, então a culpa será naturalmente atribuída ao mais desfavorecido que arrastou o desempenho do subgrupo, ou aos cavaleiros livres que não contribuíram para a melhoria do subgrupo.

Isto é verdade mesmo que os pequenos grupos tenham tido um bom desempenho. Os free riders e os underdogs recebem boas notas por causa de outros membros que fizeram o seu melhor, mesmo não tendo feito o trabalho, e lhes é dito pelos membros que fizeram o seu melhor, "Você recebeu um bom salário por nossa causa. Você deve ser grato. Quando isto acontecer, os membros de um pequeno grupo de trabalhadores olharão para você com frio desprezo e dirão: "Você deve ser grato por ter recebido um bom salário por nossa causa", e você se sentirá desconfortável.

Os membros de um pequeno grupo se esforçariam então para melhorar o desempenho do pequeno grupo para que não ficassem no fim de receber tais acusações e desdém e evitariam estar em tal posição. Tal energia de não querer ser visto como inferior a outros membros do grupo agirá no sentido de impulsionar o desempenho da empresa e do governo como um todo.

Esta é uma motivação "desmotivadora" destinada a não arrastar os outros para baixo, mas, no entanto, leva a uma grande quantidade de energia para o grupo e a organização para impulsionar o desempenho em uma direção positiva.

Em resumo, aqueles que não alcançam resultados pessoais compatíveis com os altos índices de resultados coletivos provavelmente ficarão embaraçados e naturalmente se esforçarão para trabalhar mais e alcançar resultados individuais mais altos.

Assim, no sistema de desempenho molhado, o sistema de desempenho molhado incentiva os membros a trabalharem voluntariamente para evitar arrastar outros para baixo no grupo e não colocar um pé negativo na porta, mantendo assim um senso de unidade do grupo e, ao mesmo tempo, alcançando o propósito tradicional do sistema de desempenho molhado, que é o de levar em conta o desempenho na avaliação do trabalho.

Os membros de um grupo pequeno podem melhorar seu próprio desempenho, contribuindo positivamente para o grupo. Ao fazer isso, eles podem criar uma atitude positiva em relação a um trabalho de apoio estreito, espaçoso e sóbrio.

Eles também sentem como se sua capacidade e motivação tivessem aumentado à medida que seu tamanho de recipiente se expande para a unidade de grupo, pois sentem como se tivessem um poder maior, cercados por um senso de unidade no grupo. Em resumo, o que não pode ser feito por uma pessoa pode ser feito junto com outras, e cada membro do grupo pode receber o poder do grupo.

No sistema tradicional de avaliação individual, o poder é devolvido ao indivíduo, e como resultado, todo o poder é reduzido a um tamanho individual.

A devolução de resultados e responsabilidade ao indivíduo é para uma sociedade seca na qual os indivíduos operam de forma discreta. Em uma sociedade úmida, é contraproducente porque mina a coesão de grupos anteriormente poderosos. Em resumo, as relações interpessoais dentro do grupo se tornam embaraçosas devido à competição por resultados, o que leva a um declínio no moral. Além disso, se cada pessoa trabalha separadamente, perde-se um senso de unidade em direção a um objetivo comum. Além disso, as pessoas perseguirão seus próprios interesses e perderão o interesse em ajudar os outros no grupo.

O objetivo da abordagem baseada no desempenho molhado é que os membros do grupo atinjam objetivos e alcancem resultados alinhando-se com aqueles ao seu redor.

Não importa o que acontece com os outros. Mudando da abordagem tradicional baseada no desempenho seco de "Vamos fazer uma pessoa feliz" para a abordagem baseada no desempenho úmido de "Vamos todos ser felizes juntos", é possível introduzir avaliações salariais baseadas no desempenho sem matar a vitalidade da organização úmida.

Não é uma coisa ruim para uma organização ser uma sociedade molhada ou

desigual. Entretanto, se os funcionários são avaliados de uma forma que faz cócegas em seu senso de unidade e harmonia, seu senso de pertencimento ao grupo e seu senso de rivalidade com outros grupos, então todos eles tentarão ativamente contribuir para o grupo e, como resultado, produzirão resultados elevados.

Os problemas com uma abordagem tão molhada, baseada no desempenho do grupo, são.

(1) que haverá incompetentes e cavaleiros livres (parasitas que não fazem nada.) que se agarram a suas habilidades como "a realização de uma pessoa é de todos". Haverá pessoas incapacitadas e cavaleiros livres (parasitas que não fazem nada) que se agarrarão a suas habilidades como "a realização de um homem é de todos". Como contra-medida a isto, é possível criar uma atmosfera que torna tais incompetentes e cavaleiros livres desconfortáveis. Por exemplo, os membros do grupo poderiam verificar mutuamente as contribuições uns dos outros para o grupo, e aqueles que não fizerem nada poderiam ser "banidos do grupo".

(2) A ascensão do seccionalismo, onde as pessoas acreditam que desde que seja bom para seu grupo, não importa o que acontece com os demais. Em resposta a isto, precisamos nos encolher ativa e voluntariamente do que é necessário para contribuir para o benefício de toda a organização e do que outros grupos sentem falta, e levar ao ponto de apelar para eles que é a realização do nosso grupo.

(3) Também é provável que se crie um movimento em nível de grupo para evitar um trabalho sem precedentes nas franjas humildes. É preciso haver um mecanismo ou sistema para elogiar, honrar e avaliar especialmente tal grupo de pessoas que estão fazendo um trabalho tão discreto, aparentemente prejudicial, de limpeza de lixo, dizendo que eles estão fazendo um trabalho importante e essencial para a organização.

Por exemplo, eles precisam receber cartas especiais de agradecimento ou subsídios para fazer trabalhos que outros não gostam. Como está, cada grupo não fará seu próprio trabalho, e será forçado a se impor uns aos outros de

forma não construtiva. Se isto for deixado sem controle, o trabalho necessário não será feito, e a organização não funcionará e entrará em colapso, portanto, uma atenção especial deve ser dada a isto.

Em um grupo pequeno, é necessário ter um líder, mas não um superior, como um chefe de seção ou um gerente geral. Ao fazer isso, a igualdade dos membros dentro do grupo pode ser assegurada.

Ao avaliar o desempenho dos subgrupos, ao invés de um único gerente com um único cargo acima dele, os gerentes devem formar um grupo para avaliar vários subgrupos sob sua supervisão em conjunto. Ao ter vários gerentes de uma posição acima de cada subgrupo para avaliar cada subgrupo como um grupo, isso evita que os subgrupos se tornem os lacaios completos e propriedade privada de um gerente, e também permite uma avaliação mais objetiva dos resultados de cada subgrupo sob seu controle através dos olhos de vários gerentes.

A este respeito, no sistema úmido, baseado no desempenho em grupo, ao invés da estrutura organizacional convencional onde um ou mais pequenos grupos são atendidos apenas por um gerente, como na organização convencional, será criado um novo sistema no qual os gerentes do mesmo nível são agrupados e se unem uns aos outros (por exemplo, para uma classe de seção, vários gerentes são agrupados entre si, e para uma classe de departamento, vários gerentes são unidos entre si), e os resultados são avaliados de um ponto de vista mais objetivo. Como grupo de gestão, é necessário realizar a hierarquia da organização na forma de uma árvore de grupos e equipes entre cada hierarquia organizacional com um número de grupos de trabalho reais sob seu controle.

Em resumo, "Equipe Gerente 11", "Equipe Gerente 12", "Equipe Gerente 13"... pendurar sob um "Equipe Executiva 1", "Equipe Gerente 11", "Equipe Gerente 111", "Equipe Gerente 112", "Equipe Gerente 113"... pendurar sob um "Equipe Executiva 1", "Equipe Gerente 111", "Equipe Gerente 112", "Equipe Gerente 113"... pendurar sob um "Equipe Gerente 111". Subgrupos e equipes de trabalho múltiplos pendurados juntos como "Equipe Operacional

111", "Equipe Operacional 1112", "Equipe Operacional 1113", etc. A avaliação dos resultados será realizada pela "Equipe Gerente 111", "Equipe Gerente 111", "Equipe Gerente 112" e assim por diante.

Depois, para a avaliação do desempenho, o "Manager Team 111" avalia "Operational Team 111", "Operational Team 111", "Manager Team 112", "Manager Team 11", e "Executive Team 1" avalia "Manager Team 11", "Manager Team 12", e assim por diante.

Embora tal sistema de desempenho de grupo tenha o aspecto positivo de manter um senso de unidade e solidariedade do grupo e exercer o poder de grupo sem prejudicar as características da antiga "sociedade desigual", ele também tem um aspecto insidioso. É uma forma de despedir os membros do grupo.

Isto é, em um sistema baseado no desempenho do grupo, os membros que falham em fazer seu trabalho e baixam a reputação do grupo deixarão o grupo por conta própria porque se sentem endividados com outros membros do grupo, ou serão responsabilizados ou frustrados por outros membros do grupo, tornando-os desconfortáveis no grupo, ou serão expulsos. E se um membro for expulso de um grupo e não for incluído em nenhum outro grupo, e eventualmente não houver outro grupo na organização para ser incluído, ele ou ela será demitido da organização naquele momento.

Em resumo, em um grupo com uma baixa classificação de desempenho, deve ser realizada uma reunião de responsabilidade para determinar quais membros devem ser convidados a deixar o grupo por baixarem a classificação do grupo durante aquele período e por causarem a baixa classificação. Criar um mecanismo pelo qual os membros que são tão ejetados sejam expulsos da organização ou reestruturados se não forem pegos por outro grupo.

Ao criar tal sistema, acredita-se que todos os membros do grupo trabalharão duro para evitar piorar sua posição.

No final, a avaliação do desempenho em uma organização úmida se resume a avaliar o desempenho em um grupo pequeno, e não em uma base individual. Isto pode ser resumido pelos termos "ênfase em resultados baseados em grupo" e "desempenho baseado em grupo".

Nesse caso, a motivação negativa para eliminar o medo do "exílio em grupo", no qual cada membro do pequeno grupo é levado a sentir que é responsável por causar o exílio e, como resultado, não é permitido fazer parte do grupo e não tem lugar nele, resulta em alta produtividade e desempenho para a organização.

Há dois tipos de meritocracia: a meritocracia individual (meritocracia individual) e a meritocracia de grupo (meritocracia de grupo). Entretanto, em uma sociedade úmida, se isto for feito da forma convencional de avaliação de capacidade numa base individual, haverá uma diferença entre si e os outros, o que levará à destruição do senso de unidade e igualdade entre os membros, a deterioração da moral e o declínio da moral organizacional. perderia sua vantagem competitiva.

A fim de evitar isto, acreditamos que ao atribuir notas como "Departamento A", "Seção B" e "Grupo SA", será mantido um senso de unidade e igualdade entre os membros do grupo, e a disparidade de tratamento entre os grupos facilitará a criação de um objetivo comum para o grupo baseado em um senso de rivalidade entre os grupos que "Não perca para o grupo vizinho", o que tornará o grupo mais coeso e lhe permitirá alcançar resultados mais altos.

(c) Publicado pela primeira vez em setembro de 2004

Economia a seco, Economia a úmido

Publicado pela primeira vez em julho de 2004

Há uma diferença na natureza da atividade econômica entre sociedades secas e úmidas, e não seria razoável aplicar a "economia moderna" convencional voltada para sociedades ocidentais secas a sociedades úmidas como o Japão e o Leste Asiático.

Há uma grande diferença entre as sociedades secas e úmidas em termos de mecanismos econômicos e atividades econômicas.

Tradicionalmente, tem-se pensado que a "economia moderna" da origem das sociedades ocidentais secas é ampla e universalmente aplicável a todo o mundo.

Em outras palavras, as sociedades secas e as sociedades úmidas operam sobre princípios econômicos diferentes e exigem teorias diferentes.

Em outras palavras, existem dois tipos de capitalismo, o capitalismo seco e o capitalismo úmido, ou seja, o capitalismo que acumula muito capital (e ganha muito dinheiro) e tenta ficar mais rico.

A economia de uma sociedade seca é diferente da economia de uma sociedade úmida das seguintes maneiras, por exemplo.

(1) Uma sociedade seca enfatiza a mobilidade, tenta reduzir a quantidade de bens que transporta da forma mais leve possível e assume uma postura "orientada para o fluxo", enfatizando o movimento e a movimentação de bens. Em contraste, as sociedades úmidas não se movimentam em um só lugar, mas enfatizam a acumulação de bens e adotam uma abordagem "orientada para o estoque".

(2) Uma sociedade seca promove a livre concorrência entre as empresas. (Liberalismo.) Por outro lado, uma sociedade molhada regula e controla o movimento entre empresas e tenta adotar sistemas de conluio, lado a lado e

de comboio (regulagem).

(3) Em uma sociedade seca, a competição entre empresas é inter-difusa e discreta, com cada empresa colocando um alto valor em sua própria singularidade e originalidade e fazendo coisas diferentes de maneiras diferentes. Em uma sociedade úmida, por outro lado, a competição entre empresas é mutuamente sincronizada, na qual elas competem entre si fazendo as mesmas coisas ou coisas semelhantes, superando-se umas às outras.

(4) Em uma sociedade seca, as organizações corporativas são descartadas por seus membros como ferramentas e meios temporários para ganhar dinheiro, e os interesses do indivíduo são dados prioridade máxima. Por outro lado, em uma sociedade úmida, a organização corporativa torna-se um objeto de integração e imersão holística para seus membros, e eles "darão o melhor de si para a prosperidade duradoura da organização". Em outras palavras, os interesses da organização terão a mais alta prioridade sobre o indivíduo.

(5) Em uma sociedade seca, os consumidores pagam pelos produtos da XX empresa com base em valores "utilitários", ou seja, compram os produtos da XX empresa porque têm uma função superior como meio de dar-lhes um benefício. Por outro lado, em uma sociedade úmida, os consumidores compram produtos baseados no senso de unidade com a empresa ou com a imagem da marca da empresa, porque gostam da empresa.

(6) Em uma sociedade seca, o investimento de capital e a compra de ações são investimentos independentes feitos por conta própria, sem muita influência de outros. Em uma sociedade úmida, por outro lado, os investimentos e compras são feitos como se outros estivessem fazendo o mesmo.

A "economia moderna" convencional para a sociedade seca não é capaz de explicar perfeitamente a economia da sociedade úmida, e eu acho que precisamos de uma teoria econômica que se ajuste à situação real da sociedade úmida.

O contraste entre economias secas e úmidas pode ser explicado não apenas pelas diferenças regionais entre a Europa e os Estados Unidos (dry=Western,

wet=Japan e East Asia), mas também pelas diferenças de gênero entre homens e mulheres (dry=male e wet=women).

A secura e a umidade de uma economia serão, de fato, fortemente influenciadas pelas diferenças de gênero.

Em uma economia seca, dominada por homens, os homens tentam ganhar dinheiro desenvolvendo uma nova tecnologia que nunca existiu antes e assumem empreendimentos de alto risco, enquanto que em uma economia dominada por mulheres, os homens tentam ganhar dinheiro com base na certeza comprovada, de baixo risco.

(c) Publicado pela primeira vez em 2004

sociedade japonesa

Os japoneses estão secos ou molhados?

(c)1999.7-2006.4First published

As descobertas sobre secura/molhado de personalidade e atitudes foram comparadas com a teoria existente dos japoneses e resumidas em uma tabela. Os resultados foram os seguintes: "tipo Japonês" = "molhado".
Os resultados da pesquisa do questionário sobre o grau de percepção de personalidades e atitudes japonesas, orientais asiáticas e ocidentais como secas ou molhadas, respectivamente, confirmaram a relação entre personalidades e atitudes "japonesas", "orientais asiáticas" e "ocidentais" como "japoneses = molhados", "orientais asiáticos = molhados", e "ocidentais = secos".

Além disso, foram analisados os resultados de um teste psicológico on-line sobre se as pessoas preferem personalidades e atitudes secas ou molhadas.

A seguir, uma explicação das características das relações interpessoais japonesas (caráter nacional) a partir da perspectiva do molhado versus seco.

Conteúdo].
1.
A relação entre a teoria tradicional japonesa e a umidade: tabela de resumo
Questionário sobre "estilo japonês = molhado" (2000.10)
Resultados do teste psicológico (julho de 1999)
Resultados do Teste Psicológico (1999.7)

3. Resultados do teste psicológico (março de 2006)
Resultados do Teste Psicológico (2006.3)

(Para mais informações sobre o acima exposto, consulte a seção de referência.

Japão seco

-A expansão da personalidade "passiva e seca autista" e da natureza "semi-seca" da sociedade
2005.05-2005.06Primeira publicação

Resumo]

Na sociedade japonesa atual, há um aumento do que poderia ser chamado de

"aridez negativa e autista", uma tendência para que as pessoas não interfiram com os outros, para evitar a socialização com os outros, e para se manterem reservadas.

Isto pode ser dito como o resultado de uma tentativa de transformar a sociedade japonesa tradicionalmente úmida em uma sociedade seca com a introdução da Constituição japonesa e outras medidas.

Enquanto o povo japonês desfruta do conforto de estar livre da rede de relações interpessoais molhadas com os outros, eles também sentem uma sensação de inadequação em sua falta de união com os outros, o que é uma contradição em termos.

Há duas maneiras pelas quais uma personalidade seca pode ser considerada.

Uma é a "aridez agressiva e assertiva", na qual os indivíduos se movem de forma independente e espontânea, afirmando-se e entrando em choque uns com os outros.

O outro tipo é o "seco passivo, autista", no qual o indivíduo não interfere com os outros, evita a socialização com os outros e se mantém a si mesmo.

A aridez agressiva e auto-assertiva é comum na sociedade ocidental, enquanto a aridez passiva e autista é um tipo cada vez mais comum entre os japoneses de hoje.

A seca passiva-agressiva e auto-assertiva é a antítese do tradicional estilo molhado, interferente, irritante e não-privado de interação social, e é considerada uma tentativa de alcançar a independência e a auto-suficiência, desligando-se da companhia dos outros e mantendo-se a si mesmo.

Esta relutância e secura autista pode ser vista como resultado da tentativa do Japão do pós-guerra de alcançar mentalmente o mundo ocidental seco e

imitar o individualismo, o liberalismo e a ênfase na privacidade do Ocidente.

O Japão do pós-guerra tentou secar sua sociedade anteriormente úmida introduzindo uma "Constituição japonesa", uma constituição de características secas criada principalmente pelos Estados Unidos, que enfatizava o respeito aos indivíduos, a liberdade de expressão e associação e a privacidade. No processo, a visão de que "valores desejáveis" = "secos" se espalhou por todo o Japão.

Inicialmente, as tentativas de secar a sociedade japonesa começaram com a quebra da rede de vigilância mútua e interferência na privacidade, como tipificada pela Alta Polícia Especial e pela Tonari Gumi. Como resultado, cada indivíduo garantiu sua própria independência de seu entorno ao ser cortado da rede e confinado de forma autônoma a seus próprios quadros.

Quando digo que eles se tornaram secos, quero dizer que simplesmente cortaram as malhas das relações interpessoais molhadas e se fecharam em suas próprias armações, de modo que parecem secos, mas o núcleo de suas mentes permanece molhado. Como resultado, quando socializam, as relações molhadas são retomadas imediatamente, o que é incômodo e incômodo, por isso tentam evitar e evitar socializar o máximo possível, e neste sentido, o número de pessoas (especialmente entre os jovens) que não são boas em construir relações tem aumentado.

Além disso, porque no fundo o coração permanece molhado e deseja o contato e a união com os outros, isto contradiz e entra em conflito com a forma seca de evitar uma interação social problemática, e o risco de fragmentação mental tem aumentado.

Por exemplo, homens e mulheres japoneses na faixa dos 30 e 40 anos, que nasceram na onda seca da sociedade, não se casam porque têm medo de que o casamento leve a um aumento do número de interações sociais problemáticas com parentes e que eles percam sua independência e privacidade no decorrer da vida conjugal. Em suma, eles têm medo do renascimento de uma rede de vigilância mútua molhada e de interferência na

privacidade.

Mesmo que a aridez da sociedade tenha sido motivada por um motivo molhado, autoritário e semi-mandatário de cima, o povo japonês, tendo aceito isso, achou a sociedade meio-seca agradável à sua própria maneira e passou a aceitá-la como uma forma de preservar a aridez da sociedade. O povo japonês moderno parece gozar da preciosidade de ter liberdade sem interferência desnecessária uns dos outros, à sua própria maneira.

Por outro lado, no entanto, no centro de suas mentes, eles ainda estão molhados. Em resumo, quando dizemos que a sociedade se tornou seca, isso não significa que a mente de cada indivíduo se tenha tornado completamente seca. O desejo de união mútua molhada permanece no âmago da mente. Neste sentido, a sociedade japonesa não está completamente seca como no Ocidente, mas é considerada como tendo deixado de ser "semi-seca" (apenas meio-seca).

Se restabelecermos as relações interpessoais, as tradicionais relações interpessoais úmidas e complicadas voltarão. Por esta razão, os japoneses de hoje não são proativos na construção de relações interpessoais, mas estão divididos entre os sentimentos conflitantes de solidão e isolamento e o desejo de se sentirem unidos com os outros.

Um dos principais fatores que podem ter contribuído para a aridez da sociedade japonesa é a mudança do modelo tradicional de mãe e filho, no qual mãe e filho dormem juntos, para a introdução de berços, que permitem um espaço vazio entre mãe e filho. Em resumo, quando as crianças dormem no berço longe de suas mães, elas não sentem mais um sentimento de unidade com suas mães, e mesmo depois de terem crescido, elas estão menos relutantes em manter uma distância entre elas e os outros.

Entretanto, a tendência não chegou ao extremo de colocar as crianças para dormir em um quarto separado de seus cônjuges e encorajá-las a serem completamente independentes, como é o caso na Europa e nos Estados Unidos, e por esta razão, a expressão "semi-seco" é apropriada para a criação de crianças japonesas.

2005.05-2005.06First published.

A Constituição Japonesa como Lei Seca e Religião

-Lei Japonês "Crenças
2005.10 Publicado pela primeira vez.

A Constituição japonesa tem uma natureza seca, como o respeito aos indivíduos e à liberdade, e serve como um desumidificador para secar moderadamente a sociedade japonesa, que tende a ser tudo sobre o molhado. Ao mesmo tempo, pode-se dizer que a Constituição japonesa se tornou um objeto de "fé" para aqueles que estão tentando se juntar aos países ocidentais secos e avançados. É aqui que ocorre uma "aceitação autoritária" da Constituição japonesa.

A Constituição japonesa como um "desumidificador para a sociedade japonesa

A Constituição japonesa é uma lei seca.
(1) Ela respeita a liberdade do indivíduo. Ela garante a liberdade de expressão e a liberdade de associação. Ela deve ser liberal.
(2) Respeita a independência e a autonomia do indivíduo. Respeito aos direitos humanos fundamentais do indivíduo e respeito à privacidade. Ser individualista.
Deve ter as seguintes características.

A Constituição japonesa seca serve como um "desumidificador" para secar moderadamente a sociedade japonesa, que tende a ser exclusivamente molhada, se é que tem alguma.

Esta desumidificação da sociedade é uma das razões pelas quais os entrevistados escolhem o lado seco do teste psicológico para diagnosticar personalidades secas e molhadas. Os respondentes têm a Constituição na mente e sua consciência é desumidificada por ela. A Constituição é uma miscelânea de princípios abstratos, e é provável que os respondentes escolham o lado seco em um reflexo espinhal quando atingem um item de questão de princípio em um teste psicológico.

Ao acreditar em uma constituição seca, os japoneses pensam que se ocidentalizaram, que se juntaram ao Ocidente.

Em outras palavras, os japoneses de hoje cortaram suas relações e interações molhadas e incômodas com outras pessoas e não socializam muito. Não só os jovens que não são NEET, mas também o fenômeno generalizado e universalizado da retirada e do autismo, que levou a um enfraquecimento das relações humanas.

O núcleo da mente permanece molhado, alimentado por um senso de unidade entre mãe e filho, e quando um socializa com os outros, a relação molhada que valoriza a harmonia mútua e a unidade é restaurada. Esta é a diferença entre os ocidentais e seus pares no Ocidente, onde os ocidentais mantêm uma aridez em suas relações com os outros e se afirmam fortemente sem levar em conta as diferenças de opinião.

A Constituição japonesa como um Objeto de Fé

No Japão, a constituição seca japonesa se tornou um objeto de "fé". Em resumo, a constituição japonesa é uma ferramenta ideal para o povo japonês sair da Ásia e entrar na Europa, e eles acreditam em uma constituição seca para se tornar um com a sociedade ocidental.

Na mente do povo japonês, há uma sensação de classificar-se como "o melhor do Ocidente e o de segunda categoria na Ásia", e há uma sensação de que ao acreditar ativamente na constituição seca criada pelos EUA, eles podem se tornar uma nação de primeira classe em pé de igualdade com o Ocidente. Há um senso de autoritarismo que segue o Ocidente. (O autoritarismo em si é molhado, uma manifestação da consciência de que se quer fazer parte do mainstream onde todos os outros querem ir.

Em resumo, a "secura" tornou-se tanto um objeto de fé quanto a religião. Eles acreditam que desenvolvendo e acreditando em uma atitude seca, eles podem se aproximar e se juntar à sociedade ocidental líder, e que ao fazê-lo, eles serão capazes de enriquecer suas vidas e ser felizes.

A constituição, que é o objeto da fé, deve ser assumida como tal, e qualquer tentativa de questionar ou mudar seu conteúdo está sujeita a críticas como descrença. O "Protetorado" no Japão é um grupo religioso que acredita na "Constituição japonesa".

A Constituição japonesa é a fonte da ideologia seca no Japão, e tem servido como uma "ideologia seca" para o povo japonês.

A razão pela qual todos escolhem o lado "seco" do teste psicológico para julgar a aridez ou umidade de sua personalidade é porque querem pensar que, respondendo "seco", estão no mesmo nível que o Ocidente. Ao responderem "seco", eles querem sentir que se juntaram às fileiras dos países ocidentais avançados. Pode-se dizer que a aridez se tornou um objeto de fé e crença.

Antes da guerra, o xintoísmo nacional era um objeto de fé para todo o povo japonês. Depois da guerra, foi rejeitado e, em vez disso, substituído por um americano (imposto...) Pode-se dizer que a Constituição do Japão se tornou um objeto de fé. Pode-se dizer que a filosofia da Constituição japonesa substituiu o xintoísmo estatal tradicional como a nova religião estatal do Japão, e que os artigos da Constituição japonesa desempenham o papel de um livro sagrado.

3. A antítese da sociedade pré-guerra

O apoio a uma constituição seca é também uma aversão à sociedade pré-guerra molhada, mutuamente supervisionada e controlada livremente.

Antes da guerra, o resultado de um sistema social úmido que avançava com um sistema social úmido era a derrota e o fracasso. Por outro lado, os Estados Unidos, que derrotou a si mesmo, era uma sociedade seca e livre. Os japoneses acreditavam que a única maneira de ter sucesso era trazer um vento seco para sua sociedade. Naquela época, havia também a crença de que a única maneira da sociedade japonesa se tornar mais parecida com o Ocidente era deixar o vento seco soprar para dentro.

Os japoneses trabalhavam duro para imitar a aridez da sociedade ocidental. Há um profundo senso de inferioridade em relação ao Ocidente.

Há um sentimento subconsciente de que eles estão realmente molhados, e as pessoas com uma atitude seca se tornam molhadas, pegajosas e desleixadas quando estão sendo honestas.

4. A influência da dominação americana

A Constituição japonesa foi criada pelos EUA, que derrotaram o Japão na guerra e assumiram o controle do país.

Para os japoneses, os EUA são seu conquistador, seu governante, seu superior. A única maneira de fazer com que os EUA os aceitem, de alguma forma, foi aceitar e acreditar na Constituição japonesa como ela foi escrita pelos EUA.

Se eles não acreditassem, estariam sujeitos a outra rodada de força e sanções por parte dos EUA, o que os prejudicaria muito. Por outro lado, se acreditarem nela, poderão se juntar às fileiras das nações ocidentais desenvolvidas e secas. Portanto, pode-se dizer que todos os japoneses acreditavam na Constituição japonesa da maneira mais dura que podiam. Essa crença tem continuado até os dias de hoje.

Isto se deve em parte ao fato de que ainda hoje os EUA mantêm o Japão sob seu controle militar, estacionando tropas em solo japonês, prontas para atacar a capital e outras áreas sempre que o Japão ergue sua bandeira.

A escolha da aridez e a guerra fria do pós-guerra

A preferência do povo japonês por uma atitude seca se deve em parte à Guerra Fria.
O Japão, juntamente com os EUA, foi incorporado ao campo liberal seco. Por outro lado, campos socialistas como a Rússia e a China foram dominados por uma atmosfera úmida e totalitária.

A realidade da sociedade japonesa está realmente mais próxima do campo socialista úmido, mas se não tomarmos uma atitude superficialmente seca, seremos atacados e ostracizados pelos outros países liberais ocidentais como sendo diferentes de nós. Devemos também ser retirados do guarda-chuva de segurança.

6. Orgulho em liderar a sociedade e escolha de aridez

Ser considerado como estrangeiro pela sociedade ocidental significa que fracassamos em nosso desejo há muito acalentado de entrar na União Européia e nos juntarmos às fileiras das principais nações avançadas. Em resumo, significa que estamos em pé de igualdade com as nações asiáticas de segunda categoria que temos menosprezado.

Para manter seu orgulho de fazer parte das principais nações industrializadas, elas devem evitar ser vistas como uma sociedade molhada. Este orgulho de ser uma nação líder é a força motriz por trás do desenvolvimento da sociedade japonesa. Esta crença seca na constituição tem algo a ver com este orgulho de se tornar uma nação líder.

O forte desejo de aderir e imitar a sociedade ocidental, o forte desejo de ser

reconhecido como um líder no mundo e o alto orgulho de não querer ser um país de segunda categoria fazem com que as pessoas escolham o caminho seco, que está mais próximo da cultura ocidental, não importa qual seja a realidade.

As pessoas escolhem a opção seca porque querem imitar e seguir a cultura ocidental, e por causa de seu orgulho em querer se juntar à classe superior e ser reconhecidas como as melhores. A este respeito, testes psicológicos que diagnosticam a secura e a umidade da personalidade servem como um trampolim para testar se se é uma pessoa líder, avançada, de estilo ocidental ou não. É aqui que todos nós tentamos colocar nosso núcleo molhado de lado e escolher o seco. Resumindo, é "mais frio" estar seco.

7. Críticas à Constituição japonesa e um retorno ao molhado

Por outro lado, há aqueles no Japão que rejeitam a constituição japonesa como tendo sido criada e imposta pelos EUA. Eles são psicologicamente incapazes de admitir a derrota e o fracasso do Japão na guerra (eles são pessoas orgulhosas em outro sentido da palavra). Eles são pessoas orgulhosas de uma maneira diferente. Ou, eles são incapazes de desistir da sociedade japonesa anterior à guerra. A sociedade japonesa anterior à guerra estava unida em espírito, com o imperador no centro e no topo. A sociedade japonesa antes da guerra estava unida no topo, com o imperador no centro e a sociedade no topo, e estava unida como uma só. É este ressentimento em relação aos Estados Unidos por pisar em sua glória passada que os levou a criticar a Constituição japonesa.

Aqueles que criticam a Constituição japonesa são aqueles que admitem abertamente um retorno à umidade em seus corações e uma orientação maternal. Em outras palavras, eles valorizam o sentimento agrário tradicional (um sentimento oriental comum ao Japão e ao leste da Ásia) que valoriza a unidade mútua, a harmonia e a cooperação. Para eles, a Constituição japonesa é vista como muito seca e nômade/pastoralista. Na verdade, estes sentimentos estão no fundo do coração do povo que acredita na Constituição japonesa, mas eles não a admitem porque se falarem sobre ela, serão

arrancados do estado de espírito que se tornaram membros dos países ocidentais avançados.

A Constituição japonesa torna as pessoas secamente desarticuladas e egoístas, e elimina a coesão social e a unidade. Cada indivíduo age de forma egoísta e egocêntrica, e como resultado, não há senso de serviço à sociedade como um todo. Tais críticas têm sido feitas por pessoas tradicionalmente orientadas para a umidade.

8. A "aceitação autoritária" de uma constituição seca e a persistência do molhado

Por outro lado, também é possível argumentar que, embora a sociedade tenha se tornado seca após a introdução da Constituição japonesa, ela não se tornou tão seca quanto era no Ocidente, e que o núcleo da mente permanece molhado. A questão é que o povo japonês aceitou princípios secos, como a Constituição japonesa, mantendo sua umidade intacta. Isto pode ser visto na "aceitação autoritária" úmida da Constituição japonesa.

Em resumo, princípios secos como a Constituição japonesa são apoiados pelos principais países ocidentais do mundo, que aceitam a Constituição japonesa com a única intenção de querer aderir à poderosa corrente dominante mundial. É apenas a idéia de que porque uma sociedade seca é autoritária e dominante, eles querem "imitá-la" e "segui-la".

Tal autoritarismo, imitação e imitação de novas idéias e tecnologias criadas por uma sociedade árida como um precedente autoritário leva ao mainstreaming, ao sincretismo e à orientação para precedentes, o que é uma tendência úmida. Enquanto tal autoritarismo, sincretismo e orientação a precedentes estiverem vivos e bem, os japoneses podem parecer ter escolhido uma atitude seca, mas no fundo ainda estão molhados em suas mentes.

Se a sociedade ocidental seca declinar e perder sua autoridade, os japoneses deixarão de tentar imitá-la e tentarão retornar ao molhado. A razão para isto é que a sociedade ocidental seca é a corrente dominante do mundo no

momento. Uma vez que essa condição desaparece, não há mais necessidade de tentar ser seca. O povo japonês não mudou em nada, como era antes e depois da introdução da Constituição japonesa.

A Constituição como um meio de assegurar uma experiência mútua para o povo

No Japão moderno, a Constituição japonesa se tornou um objeto de "fé comum" para que o povo do Japão possa chegar a um acordo em comum e assegurar um senso úmido de unidade mútua.
Em uma sociedade seca como a dos Estados Unidos, onde a Constituição original japonesa foi escrita, é normal que as pessoas tenham opiniões diferentes e individualizadas umas das outras e que se afirmem de forma díspar e intensa. É por isso que a Constituição japonesa é escrita de uma forma que respeita a independência e o livre arbítrio do indivíduo.

Entretanto, na sociedade japonesa úmida, que é por natureza altamente maternal, tais indivíduos se chocam com as opiniões uns dos outros de forma independente e separada é detestável, pois prejudica o senso de unidade mútua e "vai contra o espírito de harmonia".

Portanto, na aceitação da Constituição japonesa, a atmosfera seca original da Constituição foi inteligentemente omitida, e foi substituída pelo Estado Shinto antes da guerra como um meio e uma agenda para assegurar e fortalecer o senso de unidade, como um objeto de crença para todos acreditarem juntos, e como uma "crença conjunta" no lugar do Estado Shinto antes da guerra. Isto porque é mais fácil entrar em uma relação de mútuo acordo e assegurar um senso de unidade se se acredita na mesma constituição. Tal senso de unidade que pode ser obtido por se ter uma "fé comum" na mesma Constituição é a coisa mais agradável para os japoneses. Para o povo japonês, a Constituição é uma espécie de sutra que eles cantam junto com os outros enquanto têm fé nela.

Quando todo o povo do Japão tem fé na Constituição japonesa, pode ganhar um senso de unidade nacional como um todo.

10. A dependência psicológica dos Estados Unidos e a conquista da indulgência

Ao acreditar na Constituição japonesa, o povo japonês pode simultaneamente alcançar sua dependência psicológica e indulgência em relação aos Estados Unidos, que redigiram a Constituição.

Os japoneses sempre tiveram uma forte dependência psicológica dos outros e têm um forte senso de querer depender e ser mimados pelos outros.

Os Estados Unidos, que derrotaram o Japão na guerra, é visto na mente do povo japonês como um país confiável, e eles passaram a se sentir dependentes e indulgentes com os Estados Unidos, pensando que estarão bem se seguirem os Estados Unidos e que os Estados Unidos cuidarão deles.

Acreditar na Constituição japonesa também significa apoiar-se nos Estados Unidos, que a criaram, e depender dela psicologicamente. Poder-se-ia argumentar que, fazendo com que todos os japoneses acreditem na Constituição japonesa, o país inteiro está satisfazendo seus sentimentos de ingenuidade e dependência dos Estados Unidos.

Se a força da dependência leva ao molhado, e a força da independência e auto-suficiência leva ao seco, então a realidade da crença do povo japonês na Constituição japonesa é que um Japão molhado e dependente é psicologicamente dependente da América independente e auto-suficiente.

O problema aqui é que os americanos secos, que gostam de ser livres e independentes, não estão tão felizes com a pesada dependência do Japão deles e querem que o Japão tenha um certo grau de independência e auto-suficiência. Entretanto, a atual relação entre dependência (Japão) e aceitação (Estados Unidos) pode se romper devido a uma crise financeira ou a diferenças entre países.

Publicado pela primeira vez em 2005

Os japoneses e o autoritarismo

2006.02-2006.04Primeira publicação

Os intelectuais japoneses ficam de cara vermelha e zangados quando são chamados de autoritários, e o negam. No entanto, isto porque se tornou uma teoria padrão que os estudiosos autoritários ocidentais criticaram o autoritarismo, e os intelectuais japoneses podem ser autoritários molhados que seguem ao pé da letra as fontes autoritárias ocidentais.

1. Os japoneses que seguem as fontes autoritárias ocidentais
Os japoneses de hoje, especialmente acadêmicos em universidades e afins, e intelectuais e figuras culturais em geral, negam e criticam o autoritarismo. Quando são chamados de autoritários, eles ficam com a cara vermelha e zangados e afirmam desesperadamente que não são autoritários.

Portanto, faz sentido que os japoneses que negam o autoritarismo não sejam autoritários, mas na verdade, são.

A razão pela qual eles negam o autoritarismo é que os estudiosos das fontes autoritárias ocidentais nas quais eles confiam negam e criticam o autoritarismo.

Por "fontes autoritárias ocidentais", quero dizer aqui os estudiosos que propuseram e defenderam teorias proeminentes nos círculos acadêmicos ocidentais.

Nos círculos sociológicos ocidentais, estudiosos judeus como Adorno e

Fromm criticaram a Alemanha nazista e seus seguidores, que perseguiram os judeus na Alemanha pré-guerra, rotulando-os como "autoritários". A este respeito, Adorno e Fromm foram estudiosos autoritários que propuseram teorias proeminentes, e sua reputação permanece inalterada no momento atual. A este respeito, os estudiosos autoritários ocidentais têm criticado e rejeitado o autoritarismo.

Um fenômeno interessante ocorre quando esta negação do autoritarismo por fontes autoritárias ocidentais é introduzida na mente de intelectuais japoneses que são vulneráveis ao status e à autoridade ocidental e estão ansiosos para segui-la e reverenciá-la.

Os intelectuais japoneses, acreditando que porque as fontes autoritárias ocidentais rejeitam o autoritarismo, eles, que dependem de fontes autoritárias ocidentais, também devem criticar e rejeitar o autoritarismo, imitar diretamente as teorias de "negação autoritária" das fontes autoritárias ocidentais e criticar o próprio autoritarismo.

A questão é que os intelectuais japoneses, por serem autoritários, negam o autoritarismo na forma de uma fé direta na doutrina da negação autoritária apresentada pelas fontes autoritárias (ocidentais). Ou melhor, negar o autoritarismo "autoritativamente". Negar o autoritarismo de uma forma que siga fielmente o autoritarismo. A este respeito, há uma curiosa contradição no Japão: "Um autoritarismo nega o autoritarismo de uma forma autoritária. Isto pode ser chamado de fenômeno de "crítica autoritária ao autoritarismo (por um autoritário)".

Os intelectuais japoneses negam o autoritarismo porque a crítica ao autoritarismo por parte de estudiosos autoritários ocidentais tornou-se a teoria padrão do mundo, enquanto os intelectuais japoneses são na verdade autoritários que seguem as opiniões de fontes autoritárias ocidentais.

Os intelectuais japoneses acreditam no que dizem os estudiosos autoritários ocidentais, ou na teoria dominante da academia ocidental, como a teoria correta. Eles se esforçam para aprendê-los e imitá-los, para apresentá-los ao Japão o mais rápido possível e para serem reconhecidos e respeitados como os principais especialistas japoneses nestas teorias. As teorias de fontes ocidentais autoritárias são freqüentemente publicadas amplamente em livros

didáticos e outras publicações, portanto são consideradas como as teorias estabelecidas. Se um japonês propõe uma teoria que é contrária à teoria das autoridades ocidentais (uma teoria ou tendência que é de conhecimento comum no Ocidente), ou se um japonês critica a teoria das autoridades ocidentais, é provável que o japonês diga: "Quem você pensa que é para desafiar um professor autoritário no Ocidente? Você não tem a menor idéia do que está fazendo. Eles o ignoram e arrastam os pés, dizendo: "Você não tem o direito de desafiar um professor autoritário". Esta é a atitude "autoritária" dos intelectuais japoneses, e é bastante normal.

Entretanto, uma vez que uma teoria japonesa que critica teorias ocidentais existentes, das quais eles gozaram desta maneira, é aceita nos círculos acadêmicos ocidentais, os intelectuais japoneses se comportam de uma maneira interessante. Em outras palavras, eles apressam-se a mudar sua velha atitude e elogiam a teoria japonesa da qual haviam gozado. O compatriota japonês, de quem ele tinha gozado e ignorado, é agora elevado à posição de "grande professor" e ele luta para seguir seus passos. Por extensão, eles se orgulham do povo japonês de quem um dia zombaram, porque acreditam que o mundo reconheceu seus compatriotas japoneses. Para eles, o "mundo" é, naturalmente, o "Ocidente avançado e autoritário". Sempre que um japonês ganha um Prêmio Nobel, não apenas os intelectuais, mas também o público em geral, está em estado de excitação e admiração. Antes de ganhar o prêmio, as pessoas gozavam dele como "f***ing guy" (você pode saber mais sobre isso nos livros de Reona Esaki e Junichi Nishizawa).).

De agora em diante, acho que seria uma boa idéia para os japoneses que vão apresentar uma teoria contrária à comunidade acadêmica ocidental explicar sua teoria ao povo japonês envolvido e registrar suas reações antes de apresentar sua teoria à comunidade acadêmica ocidental. (Tenho certeza de que muitos deles argumentarão que tal teoria não é obviamente boa o suficiente. Quando você apresentar sua teoria aos círculos acadêmicos ocidentais e ela for aceita por eles, você não só saberá que o povo japonês reagirá de forma diferente a ela antes e depois de ser aceita, mas também terá provas conclusivas de que o povo japonês rejeitou a teoria que foi aceita no Ocidente, e você será capaz de fazer um registro de sua reação. Isto significava que o oficial japonês tinha uma fraqueza em suas mãos. Se o funcionário japonês é professor em uma universidade de destaque, isto pode

ser uma moeda de troca muito eficaz.

Os japoneses são fracos para os "superiores", como o governo central, e tentam ser obedientes. Mas para os japoneses, o Ocidente (especialmente os Estados Unidos) é um "super oyaji" que vai ainda mais longe do que o governo central. Portanto, os japoneses, incluindo funcionários do governo central, adoram e acreditam em todas as principais teorias e movimentos do Ocidente. Alternativamente, os japoneses que se interessam pelo Ocidente freqüentemente criticam o governo japonês, os "superiores", referindo-se às principais idéias ocidentais. ("Já é assim no Ocidente, mas o Japão ainda é assim". O governo japonês não é bom.). Mas, na verdade, esta é freqüentemente uma forma de autoritarismo que adora o Ocidente. É como se a autoridade do "Super Ojo (o Ocidente)" controlasse o "Ojo (governo japonês)".

Este autoritarismo é um modo de pensar molhado, dominado pelas mulheres: "Quero pertencer ao mainstream das fontes de autoridade, onde todos os outros estão reunidos, e quero permanecer na segurança dos principais atores, onde a luz brilha e posso me sentir bem comigo mesmo".

O problema é que é difícil distinguir entre estes adoradores do Ocidente, autoritários molhados e aqueles com idéias ocidentais secas, de raiz e ramificadas. Ambos criticam o autoritarismo e as atitudes molhadas, de modo que não são discerníveis à primeira vista. O lado autoritário úmido também acredita na doutrina autoritária e nunca admite que eles são autoritários porque admitir que eles são autoritários seria um rebaixamento da classificação "ocidental (isto é, contra autoritarismo e seco) = de primeira classe". Eles escolhem o ocidental, seco, como aquele que lhes convém igualmente bem, mesmo em testes psicológicos e assim por diante. É necessário distinguir entre os dois de alguma forma, e esta é uma questão que precisa ser tratada no futuro.

2. A existência de fontes de autoridade no Japão

Os estudiosos japoneses muitas vezes acabam sendo cópias mortas das teorias ocidentais e suas interpretações, consertos e pequenas melhorias. Neste caso, a remendo com teorias ocidentais é um ato de tentar conciliar vários estudiosos ocidentais dizendo coisas diferentes uns dos outros.

A teoria dos estudiosos ocidentais é uma teoria individual, que pode estar errada e deve ser superada, mas os estudiosos japoneses não têm perspectiva ou consciência suficiente sobre isso. Em resumo, os estudiosos japoneses tendem a cultuar, acreditar, aceitar e adotar as principais teorias ocidentais como "a teoria dos superiores" ou "a teoria do Grande Mestre".

Os estudiosos japoneses tendem a negar suas próprias tentativas internas de quebrar as teorias ocidentais existentes e chegar a uma teoria que as supere, e não se permitem criticar as principais teorias ocidentais que eles vêem como fontes autorizadas.

A razão para este fenômeno é a confiança em tais teorias ocidentais dominantes por parte de estudiosos confiáveis no Japão. A razão para esta confiança, ou melhor, a necessidade de confiar nelas, é que as autoridades japonesas não podem produzir teorias secas, inovadoras, surpreendentes e em larga escala como as teorias ocidentais por si só.

A razão pela qual eles não podem é que, em sua essência, estas autoridades japonesas têm mais orgulho do que qualquer outra coisa em suas mentes, são vulneráveis a rumores, têm medo de se aventurar e fracassar e são ridicularizados, então eles simplesmente mantêm a cabeça baixa e mantêm a cabeça em segurança, branda, descobertas estabelecidas, tecnologias, etc. Dominando e tornando-se eruditos e conhecedores, eles se tornam um exemplo vivo de precedente e tradição, e tentam ganhar o respeito de todos dizendo que sabem tudo e são professores capazes e predecessores, e tentam dominar as pessoas ao seu redor fazendo com que pareçam juniores inexperientes e soprando o vento da antiguidade, que é dominado pelas mulheres, regressivo e regressivo, e mesmo assim ainda estão na frente das pessoas A razão para isto é que eles têm um espírito de exibir-se e tentar parecer grandes.

Os estudiosos japoneses, via de regra, vivem em grupos de amigos baseados

no relacionamento com suas universidades, seus professores e estudantes, e seus idosos e juniores. As cliques e facções acadêmicas formadas por estudantes com idéias semelhantes são tão prevalentes como sempre, e as figuras de destaque (professores e idosos) nestes cliques são as que olham para outros membros como figuras de autoridade no Japão.

Em resumo, os estudiosos japoneses vivem em grupos nepotenciais ou pseudo-familiares úmidos baseados em relações hierárquicas com fontes de autoridade parental. Estes grupos podem ser vistos como uma espécie de "keiretsu" (keiretsu) que consiste em pais e filhos e relações hierárquicas. Os estudiosos japoneses devem estar em algum tipo de grupo de autoridade influente para poder receber um posto acadêmico e viver. Se desobedecessem, seriam privados de seus postos acadêmicos ou enviados para fora da linhagem e não seriam capazes de sobreviver.

Os acadêmicos japoneses são muito sensíveis sobre sua própria segurança e autopreservação. Sua segurança é ameaçada por críticas às atuais figuras de autoridade. Ao criticá-los, eles correm o risco de serem criticados pelas autoridades por suas ações e de serem ostracizados no Japão. Em resumo, eles têm medo de serem excluídos do grupo de fontes de autoridade em que se encontram atualmente e, se isso acontecer, ficarão isolados e incapazes de sobreviver, portanto, não criticam.

Os estudiosos japoneses acham difícil desafiar ou ir contra as fontes de autoridade às quais pertencem. A situação nos círculos acadêmicos japoneses é que as fontes autoritárias japonesas são teorias ocidentais que não têm escrúpulos, e isto tem sido transmitido de geração em geração dentro da família de fontes autoritárias através da relação entre as fontes autoritárias e seus alunos e estudantes juniores, bem como através da relação entre professores e estudantes.

Nos círculos acadêmicos japoneses, é impossível ir contra as teorias das fontes autoritárias porque, se você for contra elas, enfrentará represálias em termos de pessoal. Em outras palavras, se você desobedecer, não lhe será atribuído um posto acadêmico e não poderá sobreviver como acadêmico.

Os estudiosos japoneses passam todo o tempo melhorando, modificando e

alterando ligeiramente uma cópia morta da teoria ocidental, ou comparando-a a outras teorias autoritárias. Eles trabalham duro para decifrar e interpretar as teorias ocidentais em detalhes minuciosos, o que é como tentar decifrar a Bíblia ou os Sutras. Em resumo, as teorias ocidentais são consideradas como os textos oficiais da Escritura.

Isto porque os professores/autores das universidades coloniais que controlam o pessoal dos postos acadêmicos no Japão estão copiando essas teorias ocidentais, e os estudiosos japoneses estão seguindo seu exemplo para mostrar sua lealdade a elas.

Em resumo, para os estudiosos japoneses, suas teorias e argumentos em seus trabalhos e outras publicações são um trampolim para determinar se eles são ou não leais às fontes de autoridade a que pertencem. Para os estudiosos japoneses, é importante determinar se suas fontes de autoridade são ou não basicamente as mesmas que suas fontes de autoridade, ou se herdaram ou não os mesmos argumentos de suas fontes de autoridade, enquanto os argumentos que fazem em seus trabalhos são de importância secundária.

Para os estudiosos japoneses, o que é defendido pelas fontes de autoridade ocidentais e seus professores e predecessores que confiam neles e tentam copiá-los é de importância absoluta.

O fato de que o conteúdo de um trabalho de um estudioso japonês é uma cópia morta de uma fonte de autoridade ocidental e uma pequena melhoria sobre ele é prova de que ele é membro de um grupo de acadêmicos japoneses, principalmente as fontes de autoridade. O estilo de seu trabalho mostra que ele é leal e protegido por fontes autoritárias. Entretanto, existem facções diferentes devido a pequenas diferenças de conteúdo.

3. O autoritarismo dominado por mulheres.
O autoritarismo dos japoneses é, em alguns aspectos, caracterizado pela superioridade das mulheres.

Está ligado a um senso de auto-proteção e ao princípio da inevitabilidade, de que ao apoiar-se na autoridade, a própria segurança é preservada e se pode

viver sem excessos.

Também está relacionado à idéia de buscar um senso de unidade com o mainstream, de que se você não está com o mainstream, você está solitário e desolado.

Ou tem a ver com o desejo de apoiar-se em alguém maior, de ser mimado e dependente de outra pessoa, uma mentalidade solicitante.

Há também o aspecto de sentir-se unido a algo autoritário, o que o faz sentir que pode apoiar sua espinha dorsal espiritual, o que o faz sentir-se maior e, pela primeira vez, lhe dá a coragem de falar em público.

No caso dos homens, eles tentam esmagar ou esmagar as teorias existentes e, em vez disso, semear suas próprias teorias. Eles procuram desafiar e esmagar a autoridade, ser livres e, em alguns casos, fazer-se a nova figura de autoridade e fazer com que outros os ouçam.

Em contraste, as mulheres procuram seguir a figura de autoridade existente em obediência à figura de autoridade existente e suceder a figura de autoridade como ela é, sucedendo-a fielmente. Em resumo, elas não tentam ir contra as fontes de autoridade da família à qual pertencem, mas tentam herdar as teorias das fontes de autoridade existentes como elas são.

A este respeito, a atitude adotada pelos estudiosos japoneses é claramente a do gênero do lado do defensor, e é dominada pelas mulheres.

4. A distinção entre autoritarismo materno úmido e autoritarismo seco e paternalista

A definição alemã de autoritarismo, tradicionalmente definida como autoritarismo no Ocidente, e o autoritarismo japonês descrito acima, são considerados de conteúdo muito diferente, mesmo que utilizem o mesmo termo autoritarismo.

O autoritarismo alemão pode ser visto como uma cadeia de relações

hierárquicas de comando e obediência. Em suma, a cadeia hierárquica de comando é estritamente, precisa e mecanicamente seguida; as ordens do superior são absolutas ao subordinado, e a adesão a elas o mais fielmente possível se tornou um auto-objetivo em suas mentes. Para eles, é um prazer tanto para quem dá a ordem quanto para quem a obedece, que as instruções e regras sejam minuciosas e diretas, de cima para baixo.

Esta atitude é uma atitude em que os superiores vêem os subordinados com olhos desdenhosos, como ferramentas e instrumentos para alcançar seus próprios objetivos. Isso também significa que os dogmas, convenções e formas estabelecidas pelos superiores visam penetrar para baixo de forma fundamentalista como ensinamentos absolutos de cima para baixo, de forma mecânica e precisa. A sociedade como um todo é vista como uma grande transmissão instrucional, uma máquina, um dispositivo de engrenagem para a supremacia, como um mecanismo de dispositivo gigante.

Trata-se de uma transmissão seca, dominada por homens, paternalista e seca, de acordo com o fundamentalismo cristão de Deus Pai, e o autoritarismo alemão pode ser chamado de autoritarismo seco, paternalista e paternalista autoritarista.

O autoritarismo japonês, por outro lado, está enraizado no desejo de autopreservação, segurança pessoal e um senso de unidade ao se tornar um membro da corrente dominante. Em resumo, eles querem fazer parte de um círculo ou grupo presidido por fontes autoritárias, e querem ser um membro desse círculo ou grupo. Por ser membro do grupo de fontes de autoridade, ele gostaria de ser membro do círculo de fontes de autoridade e desfrutar do calor de seu tratamento preferencial. Eles querem que as fontes de autoridade garantam sua segurança e os protejam, e querem satisfazer seu espírito de solicitação e indulgência.

Quando você está fora do círculo presidido por fontes de autoridade, sua segurança pessoal não é garantida. Eles têm um forte desejo de garantir sua segurança, seguindo o conselho da figura de autoridade.

Ao juntar-se ao grupo das fontes de autoridade, à afiliação, e juntando-se a nós, eles têm a garantia de um senso exclusivo de unidade e sentem-se num caloroso grupo pseudo-familiar.

Neste caso, o músculo autoritário emerge como uma entidade maternal, úmida, e em termos de satisfazer o desejo japonês de ser incluído na mãe, a grande e quente, e de ter um senso de unidade uns com os outros, o autoritarismo japonês pode ser chamado de autoritarismo úmido, autoritarismo materno e maternal.

Tradicionalmente, estes dois tipos de autoritarismo têm sido usados de forma confusa no Japão, sem que se faça distinção entre eles. Ou melhor, o termo autoritarismo ainda hoje é usado exclusivamente no Japão para se referir ao autoritarismo paternalista seco, como no caso dos alemães, e não se tem pensado o suficiente no autoritarismo materno úmido. De agora em diante, eles precisam ser vistos separadamente como coisas separadas.

5. sobre autoritarismo e orgulho

Os autoritários geralmente se orgulham. A razão pela qual eles querem ser autoritários está relacionada ao seu desejo de se posicionar altamente. Outro sinal de autoritarismo é o desejo de se elevar em termos de educação e qualificação em um encontro às cegas no casamento.

Os japoneses têm trabalhado muito para serem chamados de os melhores do mundo, para se juntar às fileiras das nações mais importantes, para olhar para baixo para outros países asiáticos, e para fazer a diferença, assim como no Ocidente. O desejo japonês de estar no topo da hierarquia também pode ser chamado de autoritarismo, pois eles anseiam pela alta autoridade que vem com uma reputação de primeira classe.

Publicado pela primeira vez em 2006

Masculino e Feminino

Qual personalidade é mais úmida (ou mais seca), masculina ou feminina?

(c)1999-2005Primeira publicação

As descobertas sobre a secura/molhado da personalidade e atitudes foram comparadas com as teorias existentes sobre diferenças de gênero nos padrões de comportamento entre homens e mulheres e resumidas em uma tabela. Os resultados foram os seguintes: "dominância feminina" = "molhado" e "dominância masculina" = "seco".
Também resumimos os resultados de uma pesquisa on-line de alguns dos itens da pesquisa seca/ úmida para determinar qual dos itens à esquerda ou à direita era mais "feminino". Os resultados mostraram que "feminino" = "molhado".
Também transformamos alguns dos itens da pesquisa em testes psicológicos e analisamos os resultados. Neste caso, não houve muita diferença de gênero nas tendências de resposta.

Na seção seguinte, as diferenças de sexo nos aspectos comportamentais interpessoais entre homens e mulheres são explicadas em termos de dimensões molhadas versus secas.

(Para mais detalhes sobre o conteúdo acima, consulte a seção Recursos).

Molhado e Valor Biológico do Comportamento (Tabela de Resumo)

Tabela_52

(c)1999-2000 Publicado pela primeira vez

Molhamento seco e relações de gênero

2003.3-2005.3 Publicado pela primeira vez

Acreditamos que uma relação homem-mulher na qual homens e mulheres são atraídos um pelo outro pela atração sexual pode ser dita molhada, na medida em que eles estão em proximidade e atração mútuas.

As relações interpessoais úmidas podem ser vistas como orientadas para a proximidade e atração mútuas, mas se aplicarmos esta descoberta à relação entre homens e mulheres, podemos dizer que qualquer relação homem-mulher que esteja geneticamente determinada a ser atraída um pelo outro é essencialmente úmida.

Primeiro, heterossexuais, homens e mulheres, são atraídos um pelo outro, sexualmente atraídos um pelo outro, e procuram tornar-se íntimos um do outro e se amam. Assim, entrar em uma relação romântica é molhado, na medida em que é orientado para atrair e se apegar um ao outro.

As relações heterossexuais também são orientadas para descobrir qualidades e habilidades na outra pessoa que ela não tem e entrar em uma relação interdependente, como no caso de casais casados. Assim, é molhado, a ponto

de estar orientado a se apoiarem e dependerem um do outro.

Além disso, no meio de uma relação romântica entre um homem e uma mulher, o trabalho sexual e de procriação é inevitável. O prelúdio ao sexo exige contato de pele com pele, carícias e contato um com o outro, o que traz uma sensação de umidade. Além disso, o beijo é a interconexão e união entre as bocas, e o sexo real é a interconexão e união dos genitais, e tais ações orientadas para tal união mútua são molhadas. Além disso, a saliva durante o beijo, o sêmen durante a relação sexual e os sucos de amor segregados durante o sexo são todos mucos pegajosos e, neste aspecto, também estão ligados à umidade do ponto de pegajosidade mútua. O clímax do sexo também se baseia em grande parte na sensação de unidade com a outra pessoa, e está relacionado a uma relação interpessoal úmida que valoriza a unidade e a fusão com a outra pessoa.

Além disso, através do casamento, um homem e uma mulher vêm administrar uma casa conjunta com um senso de unidade um com o outro, e pode-se dizer que tais casamentos têm uma unidade mútua e natureza conjunta e coletiva, todos ligados a relações interpessoais úmidas.

(c) 2003-2005 Publicado pela primeira vez em 2003-2005

A Natureza e o Molhado do Amor, Casamento e Sexo

2006.01-2006.07Primeira publicação

Pode-se dizer que o amor e o casamento são palavras molhadas, na medida em que visam unificar e unir homens e mulheres, como demonstra o fato de que palavras como "cortar" e "romper" são palavras NG nos casamentos.

O amor é molhado, na medida em que a relação psicológica entre um determinado homem e uma determinada mulher visa tornar-se íntima, apegada um ao outro, unida pelo sexo, etc.

Quando uma pessoa entra numa relação romântica, pode-se dizer que a relação interpessoal se torna mais molhada, pois eles trocam e-mails freqüentes, visitam e socializam, em vez de se comportarem de forma seca e descuidada.

O casamento, onde as relações românticas se tornam estáveis e permanentes, e ambas as partes entram em uma relação conjugal e trabalham duro para fazer filhos, também é molhado na medida em que o objetivo é alcançar uma união estável a longo prazo e a unidade na relação mútua.
Por exemplo, se você diz "terminar" ou "cortar" em uma cerimônia de casamento, diz-se que isso é um mau presságio e é considerado uma palavra de má sorte.

Neste caso, tanto "romper" quanto "cortar" devem ser palavras que expressem secura.

O sexo, que é o processo de fazer uma criança, também é molhado no sentido de que homens e mulheres se unem atracando seus órgãos genitais com o muco um do outro, e também no sentido de que eles têm um orgasmo juntos.

Também é molhado no sentido de que o esperma enviado pelo homem atracando com o óvulo da mulher que o recebe para fertilizá-la também é molhado no sentido de que causa unificação e união.

Para uma criança nascida fora do casamento e do sexo, é muito importante que os pais se dêem bem um com o outro e estejam psicologicamente unidos e em harmonia um com o outro.

Neste sentido, a essência do amor e do casamento é uma união úmida de homem e mulher.

Publicado pela primeira vez em 2006

Libertação do Homem Japonês (Crítica aos Estudos da Mulher Japonesa e ao Feminismo)

2000/07 - Publicado pela primeira vez.

Os achados sobre o seco/molhado da personalidade e das atitudes foram combinados com o caráter nacional japonês e os padrões de comportamento das mulheres, e a correlação entre "japonês = molhado = dominância feminina" foi derivada. Esta descoberta está em contradição direta com a visão predominante de que o Japão é uma sociedade dominada pelos homens, na qual o poder das mulheres é maior do que o dos homens, e que são os homens que são oprimidos e alvo de emancipação na sociedade japonesa.

Para mais informações, consulte o trabalho do autor sobre "Libertação Masculina Japonesa".

Necessidade e diferenças de gênero tanto na Dryway quanto na Wetway

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Ele afirma que para que o homem, a humanidade, possa sobreviver, deve haver um caminho seco para os homens e um caminho molhado para as mulheres.

Para que o homem, a humanidade, sobreviva.

- Caminho molhado = caminho líquido = mulher.
Via seca = via gasosa = homem

Não é suficiente ter um dos dois caminhos, mas ambos são necessários para a sobrevivência. Isto é evidenciado pelo fato de que, como resultado da evolução humana, homens e mulheres tornaram-se diferenciados e passaram a ter personalidades secas e úmidas contrastantes que se complementam.
É necessário utilizá-los de maneiras diferentes, conforme a necessidade.
Esta é a verdadeira razão pela qual as diferenças de gênero entre homens e mulheres são necessárias.

Homens, mulheres e umidade social

Nov. 2009 Publicado pela primeira vez.

Ele afirma que os homens desempenham o papel de desumidificadores sociais e as mulheres o papel de umidificadores na sociedade humana.

Os homens desempenham o papel do desumidificador social, tornando a sociedade seca, e o papel do desumidificador social.

As mulheres desempenham o papel do umidificador social, o que torna a sociedade úmida.

Outros

Uso da Web para pesquisas

(c)2001.2 Publicado pela primeira vez

Os questionários baseados na web têm desempenhado um papel importante na elucidação de padrões de comportamento secos e molhados. Espera-se que os questionários baseados na web se tornem gradualmente mais populares no futuro. Temos resumido as vantagens e desvantagens de usar a web para questionários, bem como o know-how e as perspectivas futuras desta tecnologia.

Nesta página, as vantagens e desvantagens de usar a web para questionários em psicologia e sociologia, bem como seu know-how e perspectivas futuras, são resumidas brevemente.

1.
(Equipamento)
Você pode coletar um grande número de respondentes abrindo uma página de questionário e registrando-a nos motores de busca e assim por diante.
É sem papel e não requer o tempo e as despesas de envio. Livre de restrições físicas.

Pode ser feito com um orçamento baixo. Não precisamos pagar por impressão, envio, codificação ou contratação de trabalhadores em tempo parcial. Você pode usar um serviço gratuito no website.
Você pode responder o questionário a qualquer pessoa que esteja conectada à rede.

Você pode responder o questionário a qualquer pessoa da rede.
Não há necessidade de codificar os resultados. Não há necessidade de codificar os resultados da pesquisa. Você pode utilizar imediatamente os resultados da resposta como dados on-line.
Podemos verificar automaticamente se há omissões e entradas inadequadas para todas as respostas com apenas uma pequena modificação no programa CGI que aceita as respostas.
Você pode automatizar a resposta a perguntas condicionais. Modificando o programa CGI, podemos tornar possível responder automaticamente a perguntas condicionais como "Somente aqueles que responderam "sim" à pergunta "não. ○" podem responder a esta pergunta. Ao acrescentar algumas modificações à geração de perguntas e ao CGI de aceitação de respostas, o sistema pode guiar automaticamente o respondente ao item de pergunta apropriado, tal como "Somente aqueles que responderam "sim" ao não". ○ pergunta, por favor, responda esta pergunta.
As respostas são interativas e divertidas para os respondentes. O fato de que as respostas às perguntas são interativas e divertidas para os respondentes.
A capacidade de gerenciar as respostas e mudar ou criar novas perguntas a partir de qualquer lugar da rede é uma grande vantagem.

(Aspectos analíticos)
Ao construir um programa CGI de análise de resposta simples, você pode imediatamente resumir os resultados agregados dos dados até aquele ponto, simplesmente acessando e recarregando a página de análise. O status das respostas em qualquer momento (número de respondentes, atributos dos respondentes, conteúdo das respostas, etc.). Especificamente, quantas pessoas responderam, a distribuição de atributos tais como sexo e idade, o conteúdo e tendências das respostas, etc.) podem ser vistas de uma só vez. (por exemplo, o número de respondentes, a distribuição de atributos como sexo e idade, o conteúdo e as tendências das respostas, etc.) podem ser conhecidos instantaneamente de uma só vez.

Como o programa CGI que realiza testes estatísticos dos resultados agregados pode ser construído com relativa facilidade, é fácil descobrir quais itens da pesquisa mostram diferenças significativas ou estão em processo de mostrar diferenças significativas assim que se acessa a página do programa CGI para análise. Você não precisa esperar até que você insira os dados no software de análise estatística e selecione o comando de análise para descobrir que tipo de resultados você irá obter.

2.
Se o servidor que abre a página web do questionário estiver desligado, o questionário não poderá ser feito de forma alguma.
Como os dados de resposta são eletrônicos, eles podem ser facilmente perdidos devido à duplicação do tempo das respostas. Se você não manter um backup dos dados de resposta, os dados serão perdidos em milhares de pedidos de uma vez, e você terá que começar de novo desde o início.
Habilidades para criar programas CGI (programação em linguagem perl, etc.) são necessárias. Entretanto, em comparação com soluções complexas para empresas, estas habilidades são suficientes a um nível rudimentar e não requerem muito tempo e esforço para aprender.

3.
Uma pesquisa baseada na web, mesmo sem amostragem aleatória, produzirá um número não especificado de respostas de todo o país para todo o mundo. A este respeito, deve ser possível garantir a variabilidade, diversidade e irrelevância dos respondentes.
Na ausência de amostragem aleatória, como no caso do método de amostragem convencional significativo, há uma desvantagem de não se poder inferir estatisticamente um número de população a partir dos resultados da pesquisa de forma estatisticamente análoga. Entretanto, ao comparar repetidamente os resultados com os da amostragem aleatória,

verifica-se que se não houver diferença, não há necessidade de amostragem aleatória, o que reduziria muito o tempo e o esforço necessários para recrutar os respondentes.
Neste caso, anunciando antecipadamente o conteúdo da pesquisa e solicitando respostas, é possível atrair de forma restrita os respondentes que estão interessados no conteúdo da pesquisa específica. Os respondentes que levam o tema da pesquisa a sério podem ser escolhidos como aqueles que estão interessados no tema da pesquisa. Os respondentes são um número não especificado de pessoas que são atraídas para uma página através de um mecanismo de busca ou outros meios. Isto não é muito diferente no método da tradicional pesquisa de psicologia social, na qual são dadas fichas de respostas a estudantes universitários que freqüentam uma aula sobre seus próprios interesses.
Aliás, todos os resultados das pesquisas deste site até o ano 2000 foram obtidos desta forma.

4.
No futuro, pensa-se que os governos nacionais e locais irão informatizar o registro de residentes e anexar endereços de e-mail aos dados dos residentes como meio de comunicação e distribuição de informações administrativas aos residentes.
Do registro de residente com um endereço de e-mail, a pessoa alvo é selecionada aleatoriamente com um endereço de e-mail, e os dados de resposta podem ser coletados apenas solicitando que a pessoa alvo extraída responda por e-mail, e solicitando que o residente alvo acesse a página web do questionário designado.
O município atribui endereços de e-mail aos residentes, e o pesquisador obtém a permissão do município e amostra aleatoriamente os endereços de e-mail de seu banco de dados, ou seja, o município atribui endereços de e-mail aos residentes.
Para evitar pesquisas inapropriadas, é desejável que o município reveja o propósito da pesquisa. Além disso, o governo local deve fazer com que os residentes se comprometam a não usar seus endereços de e-mail para outros fins. Quando a permissão é concedida, o banco de dados do registro de residentes é acessado, e uma amostragem aleatória de pares de nomes e

endereços de e-mail é realizada. O respondente é solicitado a acessar a página do questionário especificado na web e responder com um apelido ou algo semelhante.
Tal sistema ainda não foi estabelecido, mas é certo que será possível num futuro próximo com a rápida disseminação da tecnologia de informação e comunicação, como a Internet. Como resultado, é provável que as pesquisas baseadas na web se tornem o principal.

5.
Se não houver inter-relação entre o conteúdo da pesquisa e o uso ou não uso da Internet, não se espera que o uso da Web como um método de resposta distorça os resultados. Entretanto, neste momento (início de 2001), a Internet ainda não se tornou tão difundida como no passado, especialmente nas áreas rurais, nos idosos e nas pessoas de baixa renda. Isto é especialmente verdade nas áreas rurais, nos idosos e nos grupos de baixa renda. Portanto, os resultados da pesquisa podem não refletir as opiniões desses grupos subdesenvolvidos quando a Internet é utilizada para pesquisas sociais nas circunstâncias atuais. Por outro lado, não há problema em usar a web como meio de obter dados sobre a sensibilidade psicológica e fisiológica, que não está relacionada com a disparidade social.

6.
Muitas vezes, o mesmo respondente revisará e reapresentará suas respostas duas ou três vezes depois de já tê-las enviado. Para lidar com tais respostas duplicadas, peça aos respondentes que preencham seus endereços de e-mail e apelidos para que cada resposta possa ser distinguida das demais. Além disso, se houver um padrão de resposta que seja muito semelhante ao do futuro próximo, os dados da resposta devem ser registrados automaticamente, e então os dados da resposta podem ser salpicados como uma contra-medida para respostas enganosas que imitam vários respondentes por uma pessoa.
Além disso, se você verificar a existência de respondentes duplicados no

momento das respostas, o arquivo de dados pode ser perdido quando muitas respostas se sobrepõem ao mesmo tempo. Portanto, quando as respostas são registradas, as duplicatas são autorizadas a escrever dados apenas uma vez sem pensar nisso. Um programa CGI separado para análise deve ser criado para verificar a existência de duplicatas mais tarde para tornar os dados únicos.

(c)2001.2 Publicado pela primeira vez em 2001

Definição de "Dry-Wet" no Dicionário de Língua Japonesa

O que tradicionalmente tem sido entendido pelo termo "dry-wet"?
A seguir, um resumo dos próprios dicionários de língua japonesa do autor.
Kojien 4ª edição 1991Iwanami Shoten (dicionário de língua japonesa)
seco (esp. em oposição a seco)
1 A aparência de aridez. O estado de ser seco.
2 O fato de ter dividido as coisas. Racional e realista, não impiedoso emocionalmente.
Molhado.
Um estado de espírito frágil. Emocionalmente frágil.
Dicionário da Língua Japonesa 1989Kodansha
seco (esp. em oposição a seco)
1 Aspecto seco. A aparência de estar seco.
2 Ou seja, o estado de ser insípido e desinteressante
3 O que é fino e seco.
4 (para bebidas alcoólicas) seco.
Molhado.
O estado de ser obcecado pela retidão, humanidade, etc. O estado de ser sentimental.
Daikyusen 1995 Shogakukan

seco (esp. em oposição a seco)
1 Sem umidade. Baixo teor de água. E do jeito que é.
2 Eles são como são, sem qualquer aparência. Também, do jeito que são. Baça e sem sabor.
2a. Ser frio e insípido. Desconsideração pelo sentimentalismo ou sentimentos humanos, e ser racionalmente desprendido. Além disso, significa cortá-lo racionalmente sem ser movido por sentimentalismo ou sentimento humano.
3 Secura, como nos licores ocidentais.
Molhado.
1 Úmido ou úmido. E a maneira pela qual é feito.
2 Sentimental. Em inglês, significa "the way things are" (em inglês, "sentimental").
The Basics of Modern Terminology 1997 por Jiyuukokinsha
seco (esp. em oposição a seco)
1 Seco.
2 A ausência de álcool.
3 (no uso japonês) uma atitude dividida e linear em relação à vida, um tipo de pensamento e comportamento.
4 Licor seco.
Molhado.
Sem menção.
Shinmei Nyugaku Japanese Dictionary Third Edition 1981 Sanseido
seco (esp. em oposição a seco)
1-Seca.
2-1 A maneira como se faz as coisas com facilidade e divisão, sem levar em conta os costumes e sentimentos predominantes da vida.
2-2 A falta de gosto. Monótono e desinteressante.
3-1 Evitar servir bebidas alcoólicas em reuniões
3-2 Refere-se a licores ocidentais sem adoçar.
Úmido.
Ele é emocionalmente frágil e sentimental.

(c)1997 Publicado pela primeira vez.

Definições de gases, líquidos, forças intermoleculares, etc. no dicionário de ciência convencional.

Como foram definidos os gases, líquidos, forças intermoleculares, etc., no campo tradicional da ciência?
A seguir, um resumo dos próprios dicionários de ciência do autor.

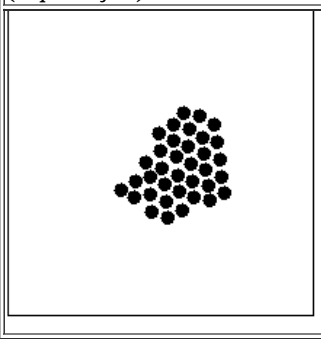
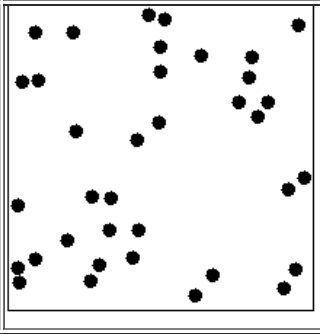
Dicionário de Física, edição revisada de 1992, publicado por Baifukan
líquido
A matéria macroscópica existe na forma de gás, líquido ou sólido, e é caracterizada pelo fato de que, assim como o gás, é livre de mudar de forma dependendo do recipiente, mas ao contrário do gás, seu volume é quase constante. Não é necessário que o recipiente seja hermeticamente fechado, como no caso do gás, e uma pressão muito maior é necessária para comprimir o líquido do que no caso do gás.
Microscopicamente, as moléculas (ou átomos) que são as partículas constituintes de um líquido estão se movendo a uma distância quase constante das moléculas (ou átomos) ao seu redor, exercendo uma força forte umas sobre as outras.
Localmente, por um curto período de tempo, pensa-se que as partículas assumem um arranjo do tipo sólido, que é então deslocado para formar outro arranjo do tipo sólido. Na verdade, para fenômenos que ocorrem dentro de um curto período de tempo, o líquido também se comporta como um sólido.

Gás
A matéria macroscópica existe na forma de gás, líquido ou sólido, mas a característica do gás não é apenas que sua forma é livre de mudar de um recipiente para outro, mas também que se não estiver confinada em um recipiente, seu volume se expandirá de qualquer forma. A pressão para expandir aumenta à medida que o volume do gás é menor e a temperatura é maior.
Esta propriedade de um gás se deve ao fato de que a energia cinética das moléculas ou átomos que compõem o gás é tão grande que elas estão quase

livres para voar, superando sua atração mútua.
Além dos gases comuns, os elétrons, por exemplo, que são portadores de correntes elétricas em metais, podem ser considerados no mesmo sentido que a formação de um gás. Neste caso, a expansão do gás eletrônico é retardada pela atração elétrica exercida pelo núcleo sobre o elétron.

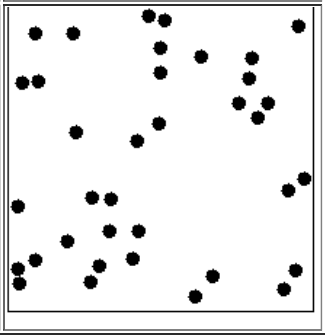
(c)1997 Publicado pela primeira vez em

Tabela_1

Movimento úmido de pessoas e objetos = proximidade mútua (unificação/fusão), liquidação (liquidação)	Padrão de Movimento D" movimento seco de pessoas e objetos = discreto mútuo, movimento
	

Voltar para a página superior.

Tabela_2

Padrão de Operação W	Padrão de Operação D
	

Voltar para a página superior.

Tabela_3

Lei. Humanos. (1) Encontrar, bater ou tocar um padrão de movimento D. Seco (seco, estar seco.) Quando encontramos, batemos ou tocamos um padrão de movimento W, nos sentimos secos (secos). (2) Quando o padrão de ação W é encontrado, batido ou tocado, ele é sentido como molhado (molhado). Quando encontramos, batemos ou tocamos num padrão de movimento W, sentimos que ele está "molhado" (molhado). O padrão de movimento D e o padrão de movimento W são padrões universais que são comumente aplicados ao movimento de moléculas, grupos de objetos e relações humanas.

Para voltar para a página superior.

Tabela_4

Perspectiva de análise	Padrão de Operação W	Padrão de Operação D
1.	adjacente a	discreto
(1) Aproximar-se.	Morder. Para se aproximar.	Para sair. Para desacoplar.
(2) Conexão.	Continuidade. Para ser conectado. Para aderir.	(Desassociar-se).
(3) Implantação.	Para aderir. Para colar.	Para ser descascado.
(4) Para se apegar.	Para se agarrar. Para se agarrar a.	Para separar.
(5) Para montar.	Reunir. Densidade.	Espalhamento. Baixa densidade.
(6) Um.	Para unir e fundir. Para ser um.	Ser discreto. Ser independente um do outro.
(7) O mesmo.	Ser o mesmo.	Ser diferente. Estar em um caminho diferente.
2.	Velocidade lenta.	alta velocidade
(1) Velocidade	Seja lento.	Ser rápido.
Exemplo.	Movimento molecular líquido. Bolos de arroz acabados de fazer.	Movimentos moleculares gasosos. Grãos de sílica gel, mármores.

Voltar para a página superior.

Tabela_5

Perspectiva de análise	Padrão de Operação W	Padrão de Operação D
(1) Aproximar-se.	Morder. Para se aproximar.	Para sair. Para desacoplar.
(2) Conexão.	Continuidade. Para ser conectado. Para aderir.	(Desassociar-se).
(3) Implantação.	Para aderir. Para colar.	Para ser descascado.
(4) Para se apegar.	Para se agarrar. Para se agarrar a.	Para separar.
(5) Para montar.	Reunir. Densidade.	Espalhamento. Baixa densidade.
(6) Um.	Para unir e fundir. Para ser um.	Ser discreto. Ser independente um do outro.
(7) O mesmo.	Ser o mesmo.	Ser diferente. Estar em um caminho diferente.
(8) Velocidade	Seja lento.	Ser rápido.
Exemplo.	Movimento molecular líquido. Bolos de arroz acabados de fazer.	Movimentos moleculares gasosos. Grãos de sílica gel, mármores.

Voltar para a página superior.

Tabela_6

Moléculas líquidas (molhadas)	Moléculas de gás (secas)

= Padrão de movimento W	= Operation padrão D
coletivismo	individualismo
restricionismo	o liberalismo
Anti-Privacidade	Respeito à privacidade
I...	I...

Voltar para a página superior.

Tabela_7

	Molhado (líquido)	Seco (gás)
[A]	**[Proximidade Orientada]**	
[A1]	**Identificar e compartilhar posição com outras partículas**	
[A1.1]	Coletivismo Reunir-se e tentar mover-se juntos como uma unidade coesa.	O individualismo. Tentando mover-se de forma independente e separada sem se aproximar um do outro.
[A1.2]	Orientação da aglomeração Multidões em uma pequena área umas das outras.	Orientação para uma ampla área de distribuição Espalhados por uma grande área uns dos outros.
[A1.3]	Orientação de uniformidade (homogeneidade). Estar próximo e idêntico (uniformidade) em posição um do outro.	Respeito à diversidade (orientação heterogênea). Estão localizados de forma variável e separados um do outro.
[A1.4]	Orientação Tonal Tentando alinhar suas posições em existência umas com as outras.	Orientação de antituning. Não tentar alinhar suas posições em existência umas com as outras.
[A1.5]	Orientação principal (autoritarismo) Tentar chegar a um ponto principal sobre a posição de cada um na existência.	Orientação não-mainstream (anti-autoritarismo) Estar disposto a estar em uma minoria na sua posição de existência.
[A2]	**A construção de relações com outras partículas**	
[A2.1]	Relacionamento Orientado Tentativa de ir para outra partícula.	Orientação não-relacional Tentativa de ir para o espaço onde não há outras partículas.
[A2.2]	Orientação Relacional Ter um nexo com outras partículas.	Orientação de não-relacionamento Não ter nenhuma ligação com outras partículas. (Para cortar gravatas.)
[A3]	**Liberdade de movimento.**	
[A3.1]	[A3.1] Ligados pela força gravitacional de atração trabalhando entre si e incapazes de se moverem livremente.	Liberalismo. Eles podem se mover livremente sem qualquer atração um pelo outro.
[A4]	**Autodeterminação do movimento.**	
[A4.1]	Orientação Interdependente Dependência um do outro pela atração agindo entre eles. (Apoiando-se um no outro).	Independência (autoconfiança) orientada. Agem de forma independente e auto-suficiente um com o outro, sem atração entre eles.
[A4.2]	Orientados para o outro, A atração gravitacional entre eles não pode	Orientação autônoma Ser capaz de determinar sua própria direção de

	determinar sua direção de viagem de forma independente.	viagem por conta própria.
[A5]	**Privacidade.**	
[A5.1]	Anti-Privacidade Invadindo a privacidade um do outro a fim de se aproximarem e se apegarem um ao outro. (A impossibilidade de ter espaço privado).	O respeito à privacidade. Estar longe um do outro para que vocês possam ter seu próprio espaço privado.
[A6]	**[assegurando a clareza e racionalidade do exercício].**	
[A6.1]	[A6.1] orientação fuzzy Uma força gravitacional de atração entre si faz com que a direção de uma viagem seja ambígua.	Orientação de clareza (anti-vagacidade) Ser capaz de manter sua direção de viagem franca e clara.
[A6.2]	Orientação Irracional A força gravitacional de atração entre eles, em termos de direção de viagem, é indissociável.	Orientação Racional. Seja capaz de tornar sua direção de viagem razoável e divisiva.
[A7]	**Garantindo a abertura do grupo**	
[A7.1]	[A7.1] O grupo que se forma é fechado para fora. (Uma tensão superficial atua sobre uma população).	Orientação Aberta. O grupo que forma é aberto para o exterior. (Não há tensão de superfície no grupo).
[B]	**Movimento, atividade, orientação para a mobilidade.**	
[B1]	**Garantindo Energia Dinâmica e Mobilidade**	
[B1.1]	[B1.1] A incapacidade de se locomover espontaneamente.	Orientação dinâmica Deve ser capaz de se movimentar espontaneamente.
[B1.2]	Orientado para a fixação Tentando se estabelecer no ponto em que você se encontra.	Orientação de não estabelecimento (movimento/difusão) Tentando mover-se constantemente sem se acomodar no ponto em que você se encontra.
[B1.3]	Orientação Precedente Tentando permanecer no reino do que tenho feito.	Orientado para a criatividade Tentando se mudar para território desconhecido.

Para voltar à página superior.

Tabela_8

	úmido (ou seja, seco)	**seco (esp. em oposição a seco)**
[A]	**[Orientação de proximidade psicológica]**	
[A1]	**Identificar e compartilhar sua posição psicológica com os outros**	
[A1.1]	Coletivismo Reunir-se e tentar mover-se juntos como uma unidade coesa.	O individualismo. Tentando mover-se de forma independente e separada uns dos outros.
[A1.2]	[A1.3] Multidões em uma pequena área uma da outra.	Orientação para uma ampla área de distribuição Espalhados por uma grande área uns dos outros.
[A1.3]	Orientação de uniformidade (homogeneidade). Tentando encaixar um no outro em um quadro uniforme de referência.	Respeito à diversidade (orientação de heterogeneidade). Respeito à diversidade um do outro.

[A1.4]	Orientação simpática Tentativa de alinhar as ações tomadas entre si.	Orientação anti-sintética. Não tentar alinhar as ações tomadas umas com as outras.
[A1.5]	Orientação principal (autoritária) Sobre as opiniões que você toma (já reconhecidas)	Orientação não-mainstream (anti-autoritária) Esteja disposto a estar em minoria nas opiniões que você tomar.
[A2]	**Construindo relações e relacionamentos com os outros**	
[A2.1]	Relacionamento Orientado Tentando ter relações positivas com os outros.	Não-relacionamento orientado Não tente ter muitas relações com os outros.
[A2.2]	Orientação Relacional Preferência por relações com outros com quem já se está vinculado (relacionado).	Orientação de não-relacionamento. Não há nexo pré-existente em relação a outros.
[A3]	**Liberdade para decidir o que fazer.**	
[A3.1]	[A3.1] Regulando o comportamento um do outro.	Liberalismo Tentando mover-se livremente uns com os outros. (Tentando se movimentar livremente).
[A4]	**Autodeterminação da ação.**	
[A4.1]	Orientação Interdependente Dependam uns dos outros. (Apoiando-se um no outro).	Orientação independente (autoconfiante). Agir de forma independente e autossuficiente uns com os outros.
[A4.2]	Orientação para o outro Você não toma suas próprias decisões por conta própria; você deixa que aqueles ao seu redor tomem as decisões por você.	Orientado para a autonomia Ser capaz de tomar sua própria decisão.
[A5]	**Privacidade.**	
[A5.1]	Anti-Privacidade Não respeitem a privacidade um do outro.	Respeito à privacidade. Respeitar a privacidade um do outro.
[A6]	**Clareza e racionalidade na ação.**	
[A6.1]	[A6.1] orientação difusa As opiniões que tomo não são simples e claras.	Clareza (anti-vaga) orientada As opiniões que tomo são francas e claras.
[A6.2]	Orientação Irracional Incapaz de ser emocionalmente divisivo e racional sobre as coisas.	Orientação Racional. Agir emocionalmente e racionalmente em relação às coisas.
[A7]	**Garantindo a abertura do grupo**	
[A7.1]	[A7.1] Preferindo estar em um grupo fechado.	Abertura de espírito. [A] Preferindo estar em um grupo aberto.
[B]	**Psicomotor, atividade e orientação do movimento**	
[B1]	**Garantindo Energia Dinâmica e Mobilidade**	
[B1.1]	[B1.1] Não tente se mover espontaneamente.	Orientação dinâmica Tentativa de se movimentar espontaneamente.
[B1.2]	Fixação-orientada Tentando se estabelecer na terra ou organização em que você está.	Não-estabelecimento (movimento e difusão) orientado. Tentativa de mover-se constantemente sem se estabelecer no terreno ou organização em que se está atualmente.
[B1.3]	Precedente Orientado Tentando permanecer no reino do que tenho feito.	Orientado para a criatividade Tentando se mudar para território desconhecido.

Para voltar à página superior.

Tabela_9

As moléculas.	Molhadas (semelhantes a líquidos)	Seco (gasoso)
(1) Aproximar-se.	Morder. Para se aproximar.	Para sair. Para desacoplar.
(2) Conexão.	Continuidade. Para ser conectado. Para aderir.	(Desassociar-se).
(3) Implantação.	Para aderir.	Descascar.
(4) Apegar-se.	Para se agarrar.	Para ser fácil de manusear. Para ser suave.
(5) Reunir.	Reunir. Densidade.	Espalhamento. Baixa densidade.
(6) Um.	Para ser unido e fundido.	Ser discreto. Ser independente um do outro.
(7) O mesmo e amigos próximos.	Para harmonizar ou reconciliar.	Confrontar ou confrontar.
Exemplo.	Bolo de arroz recém-passado	Grãos de sílica gel, mármores.

Voltar para a página superior.

Tabela_10

As partículas (moléculas - outras).	Molhadas = molhadas.	Seco = seco.
(1) Para se aproximar.	Para se aproximar.	Ser indiferente.
(2) Conexão.	Continuidade. Para ser conectado. Para aderir. Para compartilhar.	(Desassociar-se).
(3) Implantação.	Para aderir. Para aderir.	Para sair com facilidade. Desacoplar. Para ser removido. Para ser removido. Para ser removido.
(4) Para se agarrar.	Para se agarrar a.	Para ser fácil de manusear. Para ser suave.
(5) Para montar.	Para reunir. Densidade.	Espalhamento. Baixa densidade.
(6) Um.	Para unir e integrar. Para colaborar.	Ser discreto. Ser independente um do outro.
(7) O mesmo e amigos íntimos.	Para harmonizar ou reconciliar.	Ser dissonante. Para entrar em conflito ou conflito.
Objetos.	Bolo de arroz acabado de moer.	Grãos de sílica gel
ser humano	Uma criança e uma mãe. Amantes.	Passageiros em um trem que por acaso estão no mesmo trem.

Voltar para a página superior.

Tabela_11

	úmido (ou seja, seco)	seco (esp. em oposição a seco)

[A]	[Orientação de proximidade psicológica]	
[A1]	Identificar e compartilhar sua posição psicológica com os outros	
A1.1]	coletivismo Reunir-se e tentar mover-se juntos como uma unidade coesa.	O individualismo. Tentando mover-se de forma independente e separada uns dos outros.
[A1.2]	Orientação para a aglomeração Multidões em uma pequena área umas das outras.	Orientação para uma ampla área de distribuição Espalhados por uma grande área uns dos outros.
[A1.3]	Orientação de uniformidade (homogeneidade) Tentando encaixar um ao outro em um quadro uniforme de referência.	Respeito à diversidade (orientação para a heterogeneidade). Respeitar a diversidade um do outro.
[A1.4]	Orientação simpática Tentativa de alinhar as ações tomadas entre si.	Orientação anti-sintética. Não tentar se igualar nas ações que eles tomam.
A1.5]	Orientação Mainstream (Autoritarismo) Sobre as opiniões que você toma (já reconhecidas)	Orientação não-mainstream (anti-autoritária) Esteja disposto a estar em minoria nas opiniões que você tomar.
[A2]	Construindo relações e relacionamentos com os outros	
A2.1]	Relacionamento Orientado Tentando ter relações positivas com os outros.	Não-relacionamento orientado Não tente ter muitas relações com os outros.
A2.2]	Orientação Relacional Preferência por relações com outros com quem já se está vinculado (relacionado).	Orientação de não-relacionamento. Não há nexo pré-existente em relação a outros.
[A3]	Liberdade para decidir o que fazer.	
A3.1]	princípio regulatório Regulando o comportamento um do outro.	Liberalismo Tentando mover-se livremente uns com os outros. (Tentando se movimentar livremente).
[A4]	Autodeterminação da ação.	
A4.1]	Orientação interdependente Dependam uns dos outros. (Apoiando-se um no outro).	Orientação independente (autoconfiante). Agir de forma independente e autossuficiente uns com os outros.
[A4.2]	orientado para o outro Você não toma suas próprias decisões por conta própria; você deixa que aqueles ao seu redor tomem as decisões por você.	Orientado para a autonomia Ser capaz de tomar sua própria decisão.
[A5]	Privacidade.	
A5.1]	Anti-Privacidade Não respeitem a privacidade um do outro.	Respeito à privacidade. Respeitar a privacidade um do outro.
[A6]	Clareza e racionalidade na ação.	
A6.1]	Ambigüidade orientada As opiniões que tomo não são simples e claras.	Clareza (anti-vaga) orientada Sou franco e claro nas opiniões que tenho.
[A6.2]	Orientação Irracional Incapaz de ser emocionalmente divisivo e racional sobre as coisas.	Orientação Racional. Ser emocionalmente separado das coisas e agir racionalmente.

[A7]	Garantindo a abertura do grupo	
A7.1]	Fechado-Orientado Preferindo estar em um grupo fechado.	Abertura de espírito. [A] Preferindo estar em um grupo aberto.
[B]	Psicomotor, atividade e orientação do movimento	
[B1]	Garantindo Energia Dinâmica e Mobilidade	
B1.1]	Orientação estática Não tente se mover espontaneamente.	Orientação dinâmica Tentativa de se movimentar espontaneamente.
[B1.2]	Fixação-orientada Tentando se estabelecer na terra ou organização em que você está.	Não-estabelecimento (movimento e difusão) orientado. Tentativa de se mover constantemente sem se estabelecer no terreno ou organização em que você se encontra.
B1.3]	Orientação Precedente Tentando permanecer no reino do que tenho feito.	Orientado para a criatividade Tentando se mudar para território desconhecido.

Para voltar à página superior.

Tabela_12

	úmido (ou seja, seco)	seco (esp. em oposição a seco)
[A]	[Orientação de proximidade psicológica]	
[A1]	Identificar e compartilhar sua posição psicológica com os outros	
A1.1]	coletivismo Reunir-se e tentar mover-se juntos como uma unidade coesa.	O individualismo. Tentando mover-se de forma independente e separada uns dos outros.
[A1.2]	Orientação para a aglomeração Multidões em uma pequena área umas das outras.	Orientação para uma ampla área de distribuição Espalhados por uma grande área uns dos outros.
[A1.3]	Orientação de uniformidade (homogeneidade) Tentando encaixar um ao outro em um quadro uniforme de referência.	Respeito à diversidade (orientação para a heterogeneidade). Respeitar a diversidade um do outro.
[A1.4]	Orientação simpática Tentativa de alinhar as ações tomadas entre si.	Orientação anti-sintética. Não tentar se igualar nas ações que eles tomam.
A1.5]	Orientação Mainstream (Autoritarismo) Sobre as opiniões que você toma (já reconhecidas)	Orientação não-mainstream (anti-autoritária) Esteja disposto a estar em minoria nas opiniões que você tomar.
[A2]	Construindo relações e relacionamentos com os outros	
A2.1]	Relacionamento Orientado Tentando ter relações positivas com os outros.	Não-relacionamento orientado Não tente ter muitas relações com os outros.
A2.2]	Orientação Relacional Preferência por relações com outros com quem já se está vinculado (relacionado).	Orientação de não-relacionamento. Não há nexo pré-existente em relação a outros.
[A3]	Liberdade para decidir o que fazer.	
A3.1]	princípio regulatório	Liberalismo

	Regulando o comportamento um do outro.	Tentando mover-se livremente uns com os outros. (Tentando se movimentar livremente).
[A4]	Autodeterminação da ação.	
A4.1]	Orientação interdependente Dependam uns dos outros. (Apoiando-se um no outro).	Orientação independente (autoconfiante). Agir de forma independente e autossuficiente uns com os outros.
[A4.2]	orientado para o outro Você não toma suas próprias decisões por conta própria; você deixa que aqueles ao seu redor tomem as decisões por você.	Orientado para a autonomia Ser capaz de tomar sua própria decisão.
[A5]	Privacidade.	
A5.1]	Anti-Privacidade Não respeitem a privacidade um do outro.	Respeito à privacidade. Respeitar a privacidade um do outro.
[A6]	Clareza e racionalidade na ação.	
A6.1]	Ambigüidade orientada As opiniões que tomo não são simples e claras.	Clareza (anti-vaga) orientada Sou franco e claro nas opiniões que tenho.
[A6.2]	Orientação Irracional Incapaz de ser emocionalmente divisivo e racional sobre as coisas.	Orientação Racional. Ser emocionalmente separado das coisas e agir racionalmente.
[A7]	Garantindo a abertura do grupo	
A7.1]	Fechado-Orientado Preferindo estar em um grupo fechado.	Abertura de espírito. [A] Preferindo estar em um grupo aberto.
[B]	Psicomotor, atividade e orientação do movimento	
[B1]	Garantindo Energia Dinâmica e Mobilidade	
B1.1]	Orientação estática Não tente se mover espontaneamente.	Orientação dinâmica Tentativa de se movimentar espontaneamente.
[B1.2]	Fixação-orientada Tentando se estabelecer na terra ou organização em que você está.	Não-estabelecimento (movimento e difusão) orientado. Tentativa de se mover constantemente sem se estabelecer no terreno ou organização em que você se encontra.
B1.3]	Orientação Precedente Tentando permanecer no reino do que tenho feito.	Orientado para a criatividade Tentando se mudar para território desconhecido.

Para voltar à página superior.

Tabela_13

A1.1	Seco = individualismo	Molhado = Coletivismo
Definição.	Tentativa de mover-se separadamente, um a um, sozinho e individualmente.	Tentativa de se moverem juntos e se moverem em uníssono.
No. 1	Example↓]	Exemplo.
1	Preferindo agir sozinho/sozinho.	Preferindo atuar em grupos/coletivos.

2	Uma preferência pela separação e independência em relação aos outros.	Uma preferência pela unidade e integração com os outros.
3	Colocar os próprios interesses pessoais em primeiro lugar.	Os interesses do grupo ao qual você pertence (e não seus interesses pessoais).
4	Ele prefere percorrer um caminho diferente sozinho e separado dos outros.	Eu não prefiro caminhar sozinho e separado dos outros.

Voltar para a página superior.

Tabela_14

A1.2	Seco = ampla dispersão de área orientada	Molhado = orientação densa
Definição.	Estar espalhados por uma ampla área uns dos outros.	Multidões em uma área estreita.
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Tentando ser disperso em um grande espaço.	Tentativa de permanecer denso em um espaço pequeno.
2	Preferindo estar em uma sala privada, um de cada vez.	Preferindo estar em uma sala grande com muitas pessoas.
3	Seja objetivo na sua visão das coisas.	Não ser objetivo.
4	Ele tem uma visão ampla das coisas.	Eu tenho uma visão estreita das coisas.

Voltar para a página superior.

Tabela_15

A1.3	Seco = Respeito pela diversidade (orientado para a heterogeneidade)	Molhado = orientação de uniformidade (homogeneidade)
Definição.	Respeitar a diversidade um do outro.	Tentar enquadrar uns aos outros de maneira uniforme.
No. 1.	Example↓]	Exemplo.
1	Não tente estar lado a lado.	Não tente estar lado a lado com os outros ao seu redor.
2	Eu sou tolerante com pessoas que têm uma opinião diferente da minha.	Sou intolerante com as pessoas que têm opiniões diferentes das minhas.
3	Reconhecendo a diversidade das pessoas.	Tentando encaixar as pessoas em um quadro uniforme de referência.

Retornando à página superior.

Tabela_16

A1.4	Seco = orientação anti-tuning	Molhado = orientado para a sintonia
Definição.	Não tentem combinar as ações que tomam uns com os outros.	Tentem fazer corresponder suas ações umas com as outras.

Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Tentando fazer as coisas de maneira diferente de todos os outros ao seu redor.	Tentando fazer a mesma coisa que todas as outras pessoas ao seu redor.
2	Não gostar de imitar os outros.	Preferir imitar os outros.
3	Tentando ser único.	Tentando ser único.

Voltar para a página superior.

Tabela_17

A1.5	Seco = não orientado à corrente principal (anti-autoritário)	Molhado = orientado ao mainstream (autoritário)
Definição.	Não há problema em não ser mainstream sobre as opiniões que você toma.	Sobre as opiniões que você toma (o que já é aceito.)
No. 1.	Example↓]	Exemplo.
1	Ser um membro de um grupo minoritário e estar bem com ele.	Tentar ser um membro da corrente dominante.
2		
3	Não se prenda às marcas.	Mantenha-se fiel à marca ao comprar coisas.

Volte para a página superior.

Tabela_18

A2.1	Seco = não-relacional e orientado para a desconexão	Molhada = orientada para relacionamento e conexão
Definição.	Não tente ter muitas relações com os outros. (Tentar cortar relações).	Tentar ativamente ter relacionamentos com os outros, para se conectar com eles.
No. 1.	Example↓]	Exemplo.
1	Não gostar do contato com os outros.	Preferindo ter contato com outras pessoas.
2	Não se preocupe particularmente em causar uma boa impressão nos outros ao seu redor.	Preocupe-se sempre em causar uma boa impressão nos outros ao seu redor.
3	Distantes na forma como socializam.	Íntimos na maneira como socializam.
4	Uma relutância em revelar o seu eu interior aos outros.	Relutância em revelar seu "eu" interior aos outros.

Voltando para a página superior.

Tabela_19

A2.2	Seco = não orientado a relacionamentos	Molhado = orientado ao nepotismo
Definição.	Não ter relações pré-existentes com	Deve ser dada preferência aos

	outros, independentemente de terem ou não vínculos com outros.	relacionamentos com outras pessoas com as quais se tem uma conexão existente (nexus).
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Não valorize o nepotismo (conexões) em seus relacionamentos.	Respeite o nexo (conexões) em seus relacionamentos.
2	Não gostar de uma relação pai-subsidiária.	Preferir uma relação pai-filial com as pessoas.

Retornando à página superior.

Tabela_20

A3.1	Seco = Liberalismo	Molhado = Regulagem
Definição.	Tentar mover-se livremente uns com os outros. (Tentando mover-se livremente).	Para regular a conduta um do outro.
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Preferindo não ter sua liberdade de ação regulamentada.	Preferindo ter a sua liberdade de ação regulamentada.
2	Permitindo que atuem livremente um ao outro.	Manter as ações um do outro sob controle. (Puxando-se uns aos outros para baixo).
3	Não gostam de estar vinculados uns aos outros.	Preferem estar vinculados uns aos outros.
4	Permitindo um deslize.	Não permitir que uma pessoa de um grupo saia do caminho.
5	Somente a pessoa que cometeu o erro deve ser responsabilizada por ele.	Mesmo que seja culpa de uma pessoa, é responsabilidade de todas as pessoas ao seu redor.

Voltar para a página superior.

Tabela_21

A4.1	Seco = independente e auto-suficiente	Molhado = Orientação Interdependente
Definição.	Agir de forma independente e autoconfiante uns com os outros.	Ser dependentes um do outro. (Apoiar-se um no outro).
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Preferindo ser independentes um do outro.	Preferindo apoiar-se uns nos outros na interação social.
2	Independentes.	Forte espírito solicitante.
3	Aversão à deterioração.	Tentando estragar um ao outro.
4	Aversão à criação de facções.	O desejo de criar facções.

Voltar para a página superior.

Tabela_22

A4.2	Seco = Orientação Autônoma	Molhado = orientado a outros
Definição.	Ser capaz de tomar suas próprias decisões por conta própria.	Não são capazes de tomar suas próprias decisões sozinhos, mas deixam que sejam os outros a decidir por eles.
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Tenha sua própria opinião.	
2	Não se deixe influenciar pelas tendências ao seu redor. (Não se deixe influenciar pelas modas que o rodeiam.	Não se deixe influenciar pelos modismos que o rodeiam.
3	Ser capaz de decidir por conta própria seu futuro profissional.	Ser capaz de decidir por conta própria seu futuro rumo de ação. (Ser influenciado pelas pessoas ao seu redor).

Voltar para a página superior.

Tabela_23

A5.1	Dry = Respeito à privacidade	Molhado = Anti-Privacidade
Definição.	Respeitar a privacidade um do outro.	Não respeitem a privacidade um do outro.
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Não interferindo na privacidade dos outros.	Disposto a interferir na privacidade de outras pessoas.
2	Não gostam de monitorar uns aos outros.	Preferem ficar de olho um no outro.
3	Não goste de fofocar sobre os outros.	Preferir fazer fofocas sobre os outros.
4	Preferindo não alertar as autoridades.	Preferindo avisar as autoridades.
5	Não me importa como eu pareço para os outros.	Eu me preocupo com a forma como sou visto pelos outros.
6	Não gosta de usar maquiagem.	Preferindo usar maquiagem.

Para voltar à página superior.

Tabela_24

A6.1	Seco = orientação anti-ambigua (claro)	Molhado = Ambigüidade Orientado
Definição.	As opiniões que tomo são francas e claras.	Minha própria opinião não é clara e direta.
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Seja direto na maneira como você diz as coisas.	Ser rebuscado e eufemístico.

2	Tentando tornar as coisas mais claras em preto e branco.	Tentando manter as coisas ambíguas.
3	Tentando ser claro sobre seu caminho futuro.	Tentando permanecer vago.

Para voltar à página superior.

Tabela_25

A.6.2	Seco = Orientação Racional	Molhado = Orientação Irracional
Definição.	Estar emocionalmente dividido e agir racionalmente em relação às coisas.	Incapaz de estar emocionalmente distante das coisas e agir racionalmente.
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	A idéia é racional.	Ela deve ser irracional.
2	A idéia é científica.	É não científica.
3	Não acredite na religião.	Acreditar na religião.

Retornando à página superior.

Tabela_26

A7.1	Seco = Orientação Aberta	Molhado = Fechado Orientado
Definição.	Preferindo estar em um grupo aberto.	Preferindo estar em um grupo fechado.
No. 1.	Exemplo ↓]	Exemplo.
1	Uma preferência por relações abertas.	Uma preferência por relações fechadas.
2	Não se prenda à distinção entre interior e exterior.	Seja particular sobre a distinção entre o interior e o exterior do círculo de amigos e conhecidos de uma pessoa.
3	Eles estão interessados em coisas fora de seu grupo.	Eles só estão interessados em coisas dentro do grupo ao qual pertencem.
4	Aceite pessoas fora de seu círculo de amigos.	Excluir pessoas que não estejam em seu grupo por associação.

Para voltar à página superior.

Tabela_27

B1.1	Seco = Orientação dinâmica	Molhado = orientação estática
Definição.	Tente se movimentar muito.	Não tente se locomover.
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Funciona rápido.	Movimento lento.
2	O ritmo das decisões sobre as coisas é rápido.	O tempo é lento.
3	A ação é positiva.	A ação é passiva.

Voltar para a página superior.

Tabela_28

B1.2	Seco = sem fusão (movimento e difusão) orientado	Molhado = orientado à fixação
Definição.	Tentar mover-se constantemente sem se estabelecer na terra ou organização em que você está.	Tentar ficar na terra ou organização em que você está.
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Constantemente em movimento. Uma vida em movimento. Uma vida nômade. Preferindo-os.	Instalando-se em um só lugar. Uma vida sedentária. Vida agropecuária. Preferindo-os.
2	Prefira que o pessoal esteja em fluxo.	Prefira que o pessoal esteja estagnado.
3	Uma preferência por relações contratuais de curto prazo.	Preferência pela criação de relações comerciais de longo prazo.
4	Sempre tentando se difundir em novos campos.	Tentando sempre permanecer no campo em que você esteve.

Para voltar à página superior.

Tabela_29

B1.3	Seco = orientação criativa	Molhado = orientado a precedentes
Definição.	Tentar entrar em território desconhecido, onde ninguém jamais foi antes.	Ele tenta ficar no território em que esteve.
Não.	Example↓]	Exemplo.
1	Buscar critérios de ação em idéias novas e originais.	Buscar o padrão de ação nos costumes e precedentes existentes.
2	Atrevemo-nos a fazer coisas que nunca foram feitas antes.	Tentamos fazer apenas o que já foi feito antes.
3	Preferindo mudar o status quo.	Preferindo seguir o status quo como ele é.

Para voltar à página superior.

Tabela_30

Perspectiva de análise	Padrão de Operação W	Padrão de Operação D
(1) Aproximar-se.	Morder. Para se aproximar.	Para sair. Para desacoplar.
(2) Conexão.	Continuidade. Para ser conectado. Para aderir.	(Desassociar-se).
(3) Implantação.	Para aderir. Para colar.	Para ser descascado.
(4) Para se apegar.	Para se agarrar. Para se agarrar a.	Para separar.
(5) Para montar.	Reunir. Densidade.	Espalhamento. Baixa densidade.

(6) Um.	Para unir e fundir. Para ser um.	Ser discreto. Ser independente um do outro.
(7) O mesmo.	Ser o mesmo.	Ser diferente. Estar em um caminho diferente.
(8) Velocidade	Seja lento.	Ser rápido.
Exemplo.	Movimento molecular líquido. Bolos de arroz acabados de fazer.	Movimentos moleculares gasosos. Grãos de sílica gel, mármores.

Voltar para a página superior.

Tabela_31

Moléculas líquidas (molhadas) = Padrão de movimento W	Moléculas de gás (secas) = Operation padrão D
coletivismo	individualismo
restricionismo	o liberalismo
Anti-Privacidade	Respeito à privacidade
I...	I...

Voltar para a página superior.

Tabela_32

	Molhado (líquido)	**Seco (gás)**
[A]	**[Proximidade Orientada]**	
[A1]	**Identificar e compartilhar posição com outras partículas**	
[A1.1]	Coletivismo Reunir-se e tentar mover-se juntos como uma unidade coesa.	O individualismo. Tentando mover-se de forma independente e separada sem se aproximar um do outro.
[A1.2]	Orientação da aglomeração Multidões em uma pequena área umas das outras.	Orientação para uma ampla área de distribuição Espalhados por uma grande área uns dos outros.
[A1.3]	Orientação de uniformidade (homogeneidade). Estar próximo e idêntico (uniformidade) em posição um do outro.	Respeito à diversidade (orientação heterogênea). Estão localizados de forma variável e separados um do outro.
[A1.4]	Orientação Tonal Tentando alinhar suas posições em existência umas com as outras.	Orientação de antituning. Não tentar alinhar suas posições em existência umas com as outras.
[A1.5]	Orientação principal (autoritarismo) Tentar chegar a um ponto principal sobre a posição de cada um na existência.	Orientação não-mainstream (anti-autoritarismo) Estar disposto a estar em uma minoria na sua posição de existência.
[A2]	**A construção de relações com outras partículas**	
[A2.1]	Relacionamento Orientado Tentativa de ir para outra partícula.	Orientação não-relacional Tentativa de ir para o espaço onde não há outras partículas.
[A2.2]	Orientação Relacional	Orientação de não-relacionamento

	Ter um nexo com outras partículas.	Não ter nenhuma ligação com outras partículas. (Para cortar gravatas.)
[A3]	**Liberdade de movimento.**	
[A3.1]	[A3.1] Ligados pela força gravitacional de atração trabalhando entre si e incapazes de se moverem livremente.	Liberalismo. Eles podem se mover livremente sem qualquer atração um pelo outro.
[A4]	**Autodeterminação do movimento.**	
[A4.1]	Orientação Interdependente Dependência um do outro pela atração agindo entre eles. (Apoiando-se um no outro).	Independência (autoconfiança) orientada. Agem de forma independente e auto-suficiente um com o outro, sem atração entre eles.
[A4.2]	Orientados para o outro, A atração gravitacional entre eles não pode determinar sua direção de viagem de forma independente.	Orientação autônoma Ser capaz de determinar sua própria direção de viagem por conta própria.
[A5]	**Privacidade.**	
[A5.1]	Anti-Privacidade Invadindo a privacidade um do outro a fim de se aproximarem e se apegarem um ao outro. (A impossibilidade de ter espaço privado um com o outro).	O respeito à privacidade. Estar longe uns dos outros para que possam ter seu próprio espaço privado.
[A6]	**[assegurando a clareza e racionalidade do exercício].**	
[A6.1]	[A6.1] orientação fuzzy Uma força gravitacional de atração entre si faz com que a direção de uma viagem seja ambígua.	Orientação de clareza (anti-vagacidade) Ser capaz de manter sua direção de viagem franca e clara.
[A6.2]	Orientação Irracional A força gravitacional de atração entre eles, em termos de direção de viagem, é indissociável.	Orientação Racional. Seja capaz de tornar sua direção de viagem razoável e divisiva.
[A7]	**Garantindo a abertura do grupo**	
[A7.1]	[A7.1] O grupo que se forma é fechado para fora. (Tensão superficial em ação).	Orientação aberta. O grupo que se forma é aberto para fora. (Sem tensão de superfície.)
[B]	**Movimento, atividade, orientação para a mobilidade.**	
[B1]	**Garantindo Energia Dinâmica e Mobilidade**	
[B1.1]	[B1.1] A incapacidade de se locomover espontaneamente.	Orientação dinâmica Deve ser capaz de se movimentar espontaneamente.
[B1.2]	Orientado para a fixação Tentando se estabelecer no ponto em que você se encontra.	Orientação de não estabelecimento (movimento/difusão) Tentando mover-se constantemente sem se acomodar no ponto em que você se encontra.
[B1.3]	Orientação Precedente Tentando permanecer no reino do que tenho feito.	Orientado para a criatividade Tentando se mudar para território desconhecido.

Para voltar à página superior.

Tabela_33

	úmido (ou seja, seco)	seco (esp. em oposição a seco)
[A]	**[Orientação de proximidade psicológica]**	
[A1]	**Identificar e compartilhar sua posição psicológica com os outros**	
[A1.1]	Coletivismo Reunir-se e tentar mover-se juntos como uma unidade coesa.	O individualismo. Tentando mover-se de forma independente e separada uns dos outros.
[A1.2]	[A1.3] Multidões em uma pequena área uma da outra.	Orientação para uma ampla área de distribuição Espalhados por uma grande área uns dos outros.
[A1.3]	Orientação de uniformidade (homogeneidade). Tentando encaixar um no outro em um quadro uniforme de referência.	Respeito à diversidade (orientação de heterogeneidade). Respeito à diversidade um do outro.
[A1.4]	Orientação simpática Tentativa de alinhar as ações tomadas entre si.	Orientação anti-sintética. Não tentar alinhar as ações tomadas umas com as outras.
[A1.5]	Orientação principal (autoritária) Sobre as opiniões que você toma (já reconhecidas)	Orientação não-mainstream (anti-autoritária) Esteja disposto a estar em minoria nas opiniões que você tomar.
[A2]	**Construindo relações e relacionamentos com os outros**	
[A2.1]	Relacionamento Orientado Tentando ter relações positivas com os outros.	Não-relacionamento orientado Não tente ter muitas relações com os outros.
[A2.2]	Orientação Relacional Preferência por relações com outros com quem já se está vinculado (relacionado).	Orientação de não-relacionamento. Não há nexo pré-existente em relação a outros.
[A3]	**Liberdade para decidir o que fazer.**	
[A3.1]	[A3.1] Regulando o comportamento um do outro.	Liberalismo Tentando mover-se livremente uns com os outros. (Tentando se movimentar livremente).
[A4]	**Autodeterminação da ação.**	
[A4.1]	Orientação Interdependente Dependam uns dos outros. (Apoiando-se um no outro).	Orientação independente (autoconfiante). Agir de forma independente e autossuficiente uns com os outros.
[A4.2]	Orientação para o outro Você não toma suas próprias decisões por conta própria; você deixa que aqueles ao seu redor tomem as decisões por você.	Orientado para a autonomia Ser capaz de tomar sua própria decisão.
[A5]	**Privacidade.**	
[A5.1]	Anti-Privacidade Não respeitem a privacidade um do outro.	Respeito à privacidade. Respeitar a privacidade um do outro.
[A6]	**Clareza e racionalidade na ação.**	
[A6.1]	[A6.1] orientação difusa As opiniões que tomo não são simples e claras.	Clareza (anti-vaga) orientada As opiniões que tomo são francas e claras.
[A6.2]	Orientação Irracional Incapaz de ser emocionalmente divisivo e racional sobre as coisas.	Orientação Racional. Agir emocionalmente e racionalmente em relação às coisas.
[A7]	**Garantindo a abertura do grupo**	

[A7.1]	[A7.1] Preferindo estar em um grupo fechado.	Abertura de espírito. [A] Preferindo estar em um grupo aberto.
[B]	**Psicomotor, atividade e orientação do movimento**	
[B1]	**Garantindo Energia Dinâmica e Mobilidade**	
[B1.1]	[B1.1] Não tente se mover espontaneamente.	Orientação dinâmica Tentativa de se movimentar espontaneamente.
[B1.2]	Fixação-orientada Tentando se estabelecer na terra ou organização em que você está.	Não-estabelecimento (movimento e difusão) orientado. Tentativa de mover-se constantemente sem se estabelecer no terreno ou organização em que se está atualmente.
[B1.3]	Precedente Orientado Tentando permanecer no reino do que tenho feito.	Orientado para a criatividade Tentando se mudar para território desconhecido.

Para voltar à página superior.

Tabela_34

	úmido (ou seja, seco)		seco (esp. em oposição a seco)	
[A]	[Orientação de proximidade psicológica]			
[A1]	Identificar e compartilhar sua posição psicológica com os outros			
A1.1]	coletivismo Reunir-se e tentar mover-se juntos como uma unidade coesa.		O individualismo. Tentando trabalhar de forma independente e separada, um a um, uns com os outros.	
	Ser tranquilizado pelo fato de que há muitas pessoas em um grupo, e ser capaz de ser	×Não são capazes de ir separadamente e têm um forte senso de restrição.	Ser capaz de seguir caminhos separados à sua própria escolha e ter uma sensação de liberdade	× Ser solitário.
A1.2]	Orientação para a aglomeração Multidões em uma pequena área umas das outras.		Orientação para uma ampla área de distribuição Estar espalhados por uma ampla área uns com os outros.	
	Ter um senso de unidade próxima com as pessoas ao seu redor.	×Sinto que meu lugar é muito pequeno e me sinto sufocado.	Ser capaz de usar um espaço grande e agir de maneira descontraída.	×Sinto-me sozinho com apenas algumas pessoas ao meu redor.
A1.3]	Uniformidade de orientação (Homogeneidade) Tentando encaixar um ao outro em um quadro uniforme de referência.		Respeito à diversidade (orientação para a heterogeneidade). Respeitar a diversidade um do outro.	
	Podemos ter um senso de unidade e segurança de que somos todos iguais. É fácil assumir o controle do grupo.	×Falta de individualidade ×Há uma tendência a excluir pessoas talentosas que são diferentes.	Podemos desenvolver nossa própria individualidade, que é diferente e adequada para nós.	×É difícil assumir o controle porque as idéias de cada um são diferentes.
A1.4]	Sincronização orientada Tentativa de alinhar as ações tomadas entre si.		Orientação anti-sintética. Não tentar combinar as ações umas com as outras.	

	Não me sinto excluído e me sinto seguro.	×É incômodo ajustar o comportamento de alguém aos que o rodeiam. × É incômodo se adaptar aos outros.	Eu não preciso ajustar meu comportamento ao meu ambiente e estou feliz	×Felicidade de ser deixado para trás.
A1.5]	Autoritarismo Sobre as opiniões que você toma (já reconhecidas.)		Anti-autoritarismo. Esteja disposto a estar na minoria sobre as opiniões que você toma.	
	Seguir os passos das figuras de autoridade garantirá a segurança pessoal e permitirá navegar com sucesso pelo mundo.	×A tendência de seguir cegamente alguém que você pensa ser superior e carecer de senso de rebeldia.	Você terá a coragem de expressar suas próprias opiniões claramente, sem ser retido pela autoridade.	
[A2]	Construindo relações e relacionamentos com os outros			
A2.1]	Relacionamento Orientado Tentando ter relações positivas com os outros.		Não-relacionamento orientado Não tentar ter demasiadas relações com os outros.	
	Ter mais chances de obter ajuda e informações de outras pessoas com as quais você tem um relacionamento.	×Ser empurrado por relacionamentos problemáticos ×Venvolver-se mais vulnerável a ser ignorado ou romper relações de outra forma	Estar livre de relações incômodas	×Possibilidade de obter ajuda de outros e informações fornecidas por outros
A2.2]	Orientação Relacional Preferência por relações com outros com quem já se está vinculado (relacionado).		Orientação de não-relacionamento. Não deve haver necessidade de ter um relacionamento pré-existente com os outros.	
	Se você tiver um relacionamento com uma pessoa, ela será mais acomodativa e sua vida será mais fácil.	×Se você não for parente, não será capaz de levar uma vida satisfatória.	Se você não for parente de uma pessoa, poderá se comunicar diretamente com pessoas em altos cargos na sociedade, e há uma boa comunicação social.	×É cansativo porque tudo tende a ser decidido por uma concorrência livre e feroz.
[A3]	Liberdade para decidir o que fazer.			
A3.1]	princípio regulatório Regulando o comportamento um do outro.		Liberalismo Tentando mover-se livremente uns com os outros. (Movimentar-se livremente).	
	As ações tomadas pelas pessoas serão disciplinadas e ordenadas.	×Não há liberdade de ação.	É agradável poder ir na direção que se quer ir quando se quer.	×Agirem como quiserem e serem egoístas.
[A4]	Autodeterminação da ação.			
A4.1]	Orientação interdependente Dependam uns dos outros. (Apoiando-se um		Orientação independente (autoconfiante). Agir de forma independente e autossuficiente uns	

	no outro).		com os outros.	
	Um espírito caloroso de ajuda mútua e bem-estar satisfatório pode ser alcançado e as pessoas podem viver em paz.	×Ter uma personalidade mimada que tenta se agarrar facilmente aos outros.	Ser capaz de viver poderosamente sozinho sem a ajuda de outros.	×É difícil pedir ajuda aos outros quando se precisa dela.
A4.2]	Orientação Interpessoal Você não toma suas próprias decisões por conta própria; você deixa que aqueles ao seu redor tomem as decisões por você.		Orientado para a autonomia Você deve ser capaz de tomar suas próprias decisões por conta própria.	
	Você não tem que assumir a responsabilidade de suas ações ao tomar decisões sozinho.	×Você não tem sua própria opinião e será influenciado pelo que os outros dizem.	Ser capaz de ter uma idéia firme de si mesmo.	×Você não tem que assumir sozinho a responsabilidade pelas ações que tomar.
[A5]	Privacidade.			
A5.1]	Anti-Privacidade Não respeitem a privacidade um do outro.		Respeito à privacidade. Respeitar a privacidade um do outro.	
	Você terá uma melhor compreensão dos problemas das outras pessoas.	×Não há descanso para a alma sob vigilância constante.	Não há descanso para a alma sob vigilância constante.	×Você estará muito protegido contra os outros.
[A6]	Clareza e racionalidade na ação.			
A6.1]	Ambigüidade orientada As opiniões que tomo não são francas e claras.		Orientação anti-ambiguidade Sou franco e claro em minhas opiniões.	
	É difícil assumir a responsabilidade pelas próprias ações, e é fácil com elas.	×É difícil entender o que você está pensando e você não consegue ver a direção de suas ações.		× É difícil assumir a responsabilidade pelas próprias ações.
A6.2]	Orientação Irracional Incapaz de ser emocionalmente divisivo e racional sobre as coisas.		Orientação Racional. Ser emocionalmente desapegado das coisas e agir racionalmente.	
	Fidelidade.		As ações tomadas são razoáveis.	×Você tende a pensar que a ciência é uma panacéia.
[A7]	Garantindo a abertura do grupo			
A7.1]	Fechado-Orientado O grupo que se forma é fechado para o mundo exterior.		Orientação Aberta. O grupo que forma é aberto para o mundo exterior.	
	Há um forte senso de unidade no círculo interno do grupo.	×A atmosfera do grupo é sufocante, sem nenhum senso de abertura.	A atmosfera do grupo é aberta e brilhante.	×Atmosfera do grupo é aberta e alegre.

[B]	Psicomotor, atividade e orientação do movimento			
[B1]	Garantindo Energia Dinâmica e Mobilidade			
B1.1]	Orientação estática Não tente se mover espontaneamente.		Orientação dinâmica Tentar se movimentar espontaneamente.	
	Se você estiver satisfeito com o status quo, você pode viver uma vida confortável por muito tempo.	×A atmosfera do lugar é estagnada e carente de mudanças.	A atmosfera é fluida e variada.	×Não tenho certeza do que vai acontecer a seguir.
B1.2]	Fixação-orientada Tentando se estabelecer na terra ou organização em que você está.		Não-estabelecimento (movimento e difusão) orientado. Estar constantemente em movimento e não se estabelecer em sua localização ou organização atual.	
	É um alívio poder estar sempre em contato com pessoas que pensam da mesma maneira.	×São sempre as mesmas pessoas e não há nada de novo nelas.	Há sempre novos encontros, e você pode socializar com pessoas com a mente fresca.	×Você nunca sabe que tipo de novos inimigos você pode encontrar enquanto está em movimento. ×É fácil que os relacionamentos sejam temporários e finos, e eles tendem a desaparecer rapidamente.
B1.3]	Precedente Orientado Tentando permanecer no reino do que tenho feito.		Orientado para a criatividade Tentando se mudar para território desconhecido.	
	Basta lembrar as tradições transmitidas por seus idosos e ganhar seu respeito.	×A relação entre o pessoal sénior e júnior é estreita.	Você será capaz de fazer descobertas e invenções que ninguém jamais foi capaz de fazer antes.	

Voltar para a página superior.

Tabela_35

"Seco-húmido combinado e em conflito".	A presença tanto da secura quanto do úmido na personalidade de uma pessoa de forma altamente desenvolvida e mutuamente composta, contraditória e conflitante. (A combinação de ambos, seco e úmido).
O "tipo seco puro	Dentro da própria personalidade, o lado seco é desenvolvido principalmente e o lado molhado não.
O "tipo molhado puro	Dentro da própria personalidade, o lado molhado é desenvolvido principalmente e o lado seco não.
O "lado seco e úmido indiferenciado	Suas personalidades ainda não se desenvolveram e se diferenciaram ao ponto de poderem ser claramente discernidas tanto para seco quanto para molhado.

Retornar à página superior.

Tabela_36

Itens de respostas lendárias
seco (esp. em oposição a seco)
úmido (ou seja, seco)
(-) Carregamentos de fatores negativos.

Voltar para a página superior.

Tabela_37

número do fator	item de resposta número	Fator e conteúdo do item
Fator 1.	→(depois de um substantivo)	Orientação de ligação/supervisão (úmido) - Orientação livre/liberdade (seco)
	24	Não gostam de estar vinculados uns aos outros.
	27	Não gostam de observar um ao outro.
		Descrição. Um fator relativo ao fato de se ligarem e monitorarem um ao outro ou preferirem ser deixados livres e sem vigilância um ao outro sem ligação ou monitoramento.
Fator 2.	→(depois de um substantivo)	Agrupamento/toque orientado (úmido) - discreto/contato orientado para evitar contatos (seco)
	1	Preferem trabalhar em grupos e organizações (-)
	2	Eles gostam de se apoiar uns nos outros para a interação social (-)
	5	Não gostar do contato com os outros.
	17	Uma preferência por relações fechadas.
	18	Uma preferência pela separação e independência em relação aos outros.
	42	Não podemos nos encontrar sem algum propósito.
	43	Eles não gostam do contato pele a pele com os outros.
		Descrição. Um fator relacionado ao fato de preferirem agir em grupos ou grupos uns com os outros, apoiando-se uns nos outros ou tocando uns nos outros, ou se preferem estar separados uns dos outros sem se reunirem ou se colarem o máximo possível.
Fator 3.	→(depois de um substantivo)	Irracional, não científico e subjetivo (molhado) - Racional, científico e objetivo (seco)
	13	A idéia é razoável.
	29	A idéia é científica.
	36	Eu sou objetivo em minha opinião.
		Descrição. Deve ser um fator relacionado com a capacidade de ter uma visão ou perspectiva racional, científica e objetiva.

Fator 4.	→(depois de um substantivo)	Orientação subordinada ao ambiente (úmido) - Orientação independente do ambiente (seco)
	46	Você pode se movimentar livremente sem nenhum vínculo de relacionamento (-).
	47	
	57	Sempre se preocupe em causar uma boa impressão nos outros ao seu redor.
	60	Não tenho medo de me isolar do meu ambiente (-)
		Descrição. É um fator que se relaciona com a liberdade ou não de se movimentar livremente, ser influenciado ou preocupado com o ambiente, e permanecer isolado e independente do ambiente.
Fator 5.	→(depois de um substantivo)	Orientado para a exclusão (úmido) - Orientado para a exclusão (seco)
	41	Excluindo pessoas fora de seu círculo de amigos em um relacionamento.
	56	Eu não tenho tolerância para pessoas que têm uma opinião diferente da minha.
		Descrição. Um fator relacionado ao fato de se estar ou não orientado a solidificar apenas com seus pares e com aqueles que concordam com ele e excluem os dissidentes.
Fator 6.	→(depois de um substantivo)	Orientação Prioritária de Grupo (úmido) - Orientação Prioritária Individual (seco)
	7	Eles não gostam de ter sua liberdade de ação regulamentada (-)
	63	Os interesses do grupo ao qual você pertence (ao invés de seus próprios interesses pessoais).
		[Explicação]. Deve ser um fator relativo à liberdade ou não do indivíduo ou aos interesses do grupo na atuação.
Fator 7.	→(depois de um substantivo)	Orientação Relacional (Molhado) - Orientação de Retenção de Interesse Externo (Seco)
	33	Ele só está interessado em coisas dentro do grupo ao qual pertence.
	52	Obsessão sobre a distinção entre relações intra e interpessoais.
		[Explicação]. É um fator relacionado ao fato de estar interessado apenas em seus próprios parentes ou no mundo exterior.
Fator 8.	→(depois de um substantivo)	Status quo orientado (úmido) - orientado para mudança (seco)
	31	Preferindo manter o pessoal estagnado.
	32	Preferindo seguir o status quo como ele é.
		Descrição. É um fator relacionado a se se prefere ou não que o status quo continue como ele é.

Fator 9.	→(depois de um substantivo)	Interesse em humanos (coisa úmida.) - (coisas não humanas.) Interesse em matéria (seca).
	44	Não gosta de brincar com bonecas.
		Descrição. É um fator relacionado ao fato de estar interessado em pessoas e coisas que se parecem com pessoas ou coisas que estão longe das pessoas.
Fator 10.	→(depois de um substantivo)	Orientação de relação de facção e pseudo-família (úmido) - orientação de não-facção e não-família (seco)
	35	Aversão à criação de facções.
	45	Não gostar da relação pai-filho.
		Descrição. Fatores relacionados a se prefere ou não entrar em uma relação de facção ou pseudo-família.
Fator 11.	→(depois de um substantivo)	orientado ao eufemismo (molhado) - orientado à franqueza (seco)
	12	Ele é franco na maneira como diz as coisas.
		Descrição. Um fator relacionado a se se prefere ou não falar francamente.
Fator 12.	→(depois de um substantivo)	De orientação lenta (molhado) - De orientação rápida (seco)
	14	O movimento é lento.
	30	O ritmo da tomada de decisão é rápido (-).
		[Descrição]. É um fator relacionado ao fato de se preferir movimentos e decisões rápidas ou lentas.
Fator 13.	→(depois de um substantivo)	Orientado para aglomeração (úmido)-dispersão (seco)
	3	Tentando ficar lotado em um pequeno espaço.
		[Descrição] O fator deve estar relacionado ao fato de se preferir ou não condições densas.
Fator 14.	→(depois de um substantivo)	Fama e Orientação de Autoridade (úmido) - Orientação de Não-Fama e Não-Autoridade (seco)
	10	Para se ater a uma marca ao comprar coisas.
		Descrição. Deve ser um fator relacionado ao fato de o assunto ser sensível à marca, prestígio e autoridade.

Fator 15.	→(depois de um substantivo)	Solicitação e Orientação de dependência (úmido) - Orientação de independência (seco)
	19	Ele é muito requisitado.
		Descrição. Este é um fator relacionado ao fato de uma pessoa ter ou não um forte senso de solicitação.
Fator 16.	→(depois de um substantivo)	Orientação Anti-Privacidade (Molhado) - Orientação Respeito à Privacidade (Seco)
	11	O desejo de interferir com a privacidade dos outros.
		Descrição. Deve ser um fator a considerar se eles preferem ou não interferir ou respeitar a privacidade.

Retornar à página inicial.

Tabela_38

úmido (ou seja, seco)	seco (esp. em oposição a seco)
coletivismo	individualismo
restricionismo	o liberalismo
Anti-Privacidade	Respeito à privacidade
I...	I...

Voltar para a página superior.

Tabela_39

Moléculas líquidas (úmidas)	Moléculas de gás (secas)
coletivismo	individualismo
restricionismo	o liberalismo
Anti-Privacidade	Respeito à privacidade
I...	I...

Voltar para a página superior.

Tabela_40

Dimensões de seco e úmido	seco	úmido
Dimensões quente e fria	frio	quente
Dimensões da luz e da escuridão	luz	escuro

Voltar para a página superior.

Tabela_41

(1) Colisão de moléculas sobre a pele	Alta densidade, alta freqüência	Baixa densidade, baixa freqüência
(1a) Número de moléculas	muitos	alguns

(1b) Velocidade molecular	alta velocidade	velocidade lenta
(2) Percepção da temperatura	Quente e quente.	Frio (frio) e frio
(3) Percepção seca e úmida	Molhado.	Seco.

Voltar para a página superior.

Tabela_42

número	Nome classificado	Relacionamentos Interpessoais Úmidos.	princípio da usabilidade úmida
A	proximidade psicológica		
1	coletivismo	Tentando se unir e trabalhar de forma coesa.	Tentando agir em conjunto com o usuário.
2	orientação para a interdependência	Dependam uns dos outros. (Apoiando-se um no outro).	Tentar entrar em uma relação de ajuda mútua com o usuário e um com o outro.
3	orientado para a multidão	Multidões em uma pequena área umas com as outras.	Tentando ficar perto do usuário.
4	Uniformidade orientada (Orientação Homogênea)	Tentando encaixá-los em uma estrutura uniforme.	Tentativa de identificar o usuário com a aparência, etc.
5	Humano (relacionamento) orientado	Tentando ativamente ter relações com os outros.	Tentando ativamente se tornar amigos e conhecer o usuário.
6	orientado para o favoritismo	Priorizando as relações com outras pessoas com as quais você já tem laços (relacionamentos).	Tentando ter um vínculo forte com o usuário.
7	restricionismo	Regulem o comportamento um do outro.	Moderar para os usuários. (Não seja muito liberal).
8	orientado para a heteronomia	Não tomando suas próprias decisões por conta própria, mas deixando que as pessoas ao seu redor decidam por você.	Tentando deixar que o usuário decida que ação tomar.
9	orientado para a sintonia	Tentando combinar as ações tomadas umas com as outras.	Tentando seguir o usuário para tomar a mesma ação.
10	autoritarismo	Sobre as opiniões que você toma (já reconhecidas.)	Convidando os usuários a adotarem atitudes que são comuns na sociedade.
11	Anti-Privacidade	Não respeitem a privacidade um do outro.	Tentar interessar-se por informações sobre o usuário (por exemplo, confidencialidade).
12	orientação felpudo	As opiniões que tomo não são simples ou claras.	Não seja muito claro com os usuários.
13	orientação irracional	Não ser capaz de ser emocionalmente desligado e racional em relação às coisas.	Sua atitude em relação aos usuários não é inteiramente racional e científica (por exemplo, acreditar em adivinhação).

14	orientação para o desligamento	O grupo que se forma é fechado para o mundo exterior.	Ele não desvincula seu interesse a ninguém além de seus usuários (e seus pares).
B	Fixo e não móvel		
1	orientação estática	Não tente se mover espontaneamente.	Fique perto do usuário e não se movimente muito.
2	orientação para a fixação	Tente se estabelecer na terra ou organização em que você está.	Não tente deixar seus usuários e flertar com eles. (Tente estabelecer-se com o usuário).
3	orientado para precedentes	Tente permanecer no território em que você esteve.	Siga cuidadosamente o precedente da casa ou do local de trabalho ao qual o usuário pertence.

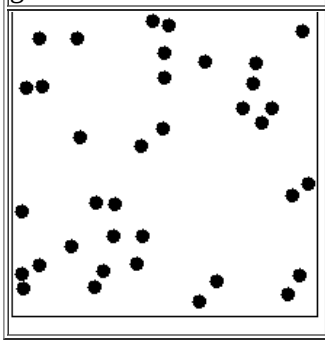
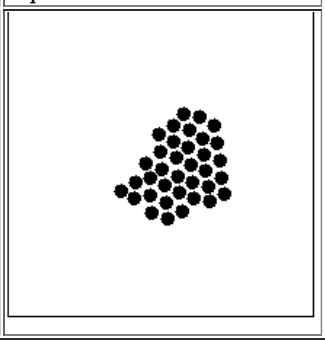
Para voltar à página superior.

Tabela_43

Sinto muito. O autor pediu emprestado o programa de simulação molecular gás/líquido capturado pela tela, feito pelo Mike como está. O programa é emprestado diretamente do programa do Mike. (O programa de simulação de gás é emprestado como está, e o programa de simulação de líquido é modificado apenas para a configuração de cor e temperatura. É impossível para mim fazer um programa de simulação molecular como este. O autor gostaria de agradecer ao autor, Mike, do fundo do meu coração. Gostaria de agradecer a página do Sr. Mike, "Molecular Toy Box". Vários programas de simulação física, incluindo este, estão disponíveis aqui.

Voltar para a página superior.

Tabela_44

gás	líquido
	

Voltar para a página superior.

Tabela_45

Classificação agrícola	ambiente natural	Vivendo juntos. Organismos	Padrões de vida e Geografia.	Manuseio de Suprimentos	mobilidade

Nômade (pastoreio)	Secagem (seca e gasosa)	animais	Movimento (dinâmico)	Fluxo (orientado ao fluxo)	Grande (peso leve)
agricultura	Molhado (úmido, líquido)	planta	Imobilização e fixação (estática)	Acumulação (orientada para estoque)	Menor (mais pesado)

Voltar para a página superior.

Tabela_46

número	Descrição do item (Hipótese = Seco)	-Dry-	onde Não.	-Seco.	Descrição do item (Hipótese = Molhado.)	-Z-scores.	significância
B10	Preferindo um estilo de vida nômade.	62.727	20.909	16.364	Preferência pela vida agrícola.	7.733	0.01

Voltar para a página superior.

Tabela_47

sistema agrícola	ambiente natural	relações interpessoais
agricultura	Molhado, líquido (monção)	Molhado, líquido (entrincheirado/relativo, relacional, grupal/de afinação, regulatório, interdependente, denso)
nomadismo	Seco, gasoso (deserto, pastagem)	Seco, gasoso (não fixo, não-relativo, não-relativo, individual, não afinado, livre, independente, amplamente distribuído)

Voltar para a página superior.

Tabela_48

	[1.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
1	Preferindo agir sozinho/sozinho.	61.500	19.500	19.000	Preferindo atuar em grupos e organizações.	6.699	0.01
18	Uma preferência pela separação e independência em relação aos outros.	46.500	28.500	25.000	Uma preferência pela integração e fusão com outros.	3.596	0.01
34	Ele prefere seguir seu próprio caminho e se separar dos outros.	58.500	28.000	13.500	Eles não gostam de seguir caminhos separados dos outros por si mesmos.	7.500	0.01
	[2.						

número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
2	Preferindo ser independentes um do outro.	59.000	18.000	23.000	Preferindo apoiar-se uns nos outros na interação social.	5.622	0.01
19	Com uma mente independente.	45.000	28.000	27.000	Um forte espírito de solicitação.	3.000	0.01
35	Aversão à criação de facções.	66.500	22.000	11.500	O desejo de criar facções.	8.807	0.01
	[3.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
3	Tentando ser distribuído em um grande espaço.	61.500	15.500	23.000	Tentativa de permanecer denso em um espaço pequeno.	5.923	0.01
20	Preferindo estar em uma sala privada, um de cada vez.	64.000	15.000	21.000	Preferindo estar em uma grande sala com um grande número de pessoas.	6.596	0.01
36	Sou objetivo na minha visão das coisas.	59.000	20.500	20.500	Não sendo objetivo.	6.106	0.01
	[4.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
4	Não tente estar lado a lado.	62.500	19.000	18.500	Tentando estar em pé de igualdade com os outros ao seu redor.	6.914	0.01
21	Reconhecendo a diversidade das pessoas.	79.500	12.000	8.500	Tentando encaixar as pessoas em um quadro uniforme de referência.	10.704	0.01
	[5.1]						
número	Descrição do	-O melhor.	onde	-muito melhor que...	Descrição do	-Z-scores.	significado

	item (Seco)		Não.		item (Molhado)		
5	Não gostar do contato com os outros.	16.500	23.500	60.000	Preferência pelo contato com outras pessoas.	7.034	-0.01
22	Uma relutância em revelar a vida interior de uma pessoa aos outros.	44.500	18.500	37.000	Vontade de revelar a vida interior de uma pessoa aos outros.	1.175	-. --
	[6.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
6	Não leve o nepotismo (conexões) muito a sério.	52.000	30.500	17.500	Valorização do nexo (conexões) nas relações sociais.	5.853	0.01
23	Não me importa se não há um enraizamento prévio.	56.500	26.000	17.500	Eu não gosto quando não há nenhum enraizamento para mim com antecedência em uma reunião.	6.412	0.01
	[7.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
7	Não vontade de ter a liberdade de ação regulamentada.	86.500	7.500	6.000	Preferindo ser regulado em liberdade de ação.	11.837	0.01
24	Não gostam de estar vinculados uns aos outros.	78.000	15.000	7.000	Preferindo estar vinculados uns aos outros.	10.891	0.01
37	Não gostam de manter as ações um do outro sob controle.	64.500	25.000	10.500	Preferindo manter as ações um do outro sob controle.	8.818	0.01
	[8.1]						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
8	Não se deixe	63.000	20.000	17.000	Ser varrido	7.273	0.01

	influenciar pelos modismos que o rodeiam. (Não se deixe influenciar pelos modismos ao seu redor).				pelas tendências ao seu redor.		
25	Ser capaz de decidir seu caminho futuro por conta própria.	59.000	14.500	26.500	Não poder decidir sozinho meu caminho futuro. (Ser influenciado pelas pessoas ao seu redor).	4.971	0.01
38	Há autonomia nas ações tomadas.	52.500	21.000	26.500	As ações tomadas carecem de iniciativa.	4.137	0.01
	[9.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
9	Tentando ser autônomo e não em sintonia com seu ambiente.	56.500	28.000	15.500	Querendo estar em sintonia com seu ambiente.	6.833	0.01
26	Não goste de imitar os outros.	60.500	25.000	14.500	Uma preferência pela imitação de outros.	7.512	0.01
39	Assumir que não há problema em estar na minoria.	58.000	23.500	18.500	Tentando ser um membro do mainstream.	6.387	0.01
	[10.01						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
10	Não se preocupe com a marca.	65.500	18.000	16.500	Mantenha-se fiel à marca ao comprar coisas.	7.653	0.01
	[11.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
11	Não interferimos com a	64.500	13.500	22.000	Disposição para intervir na	6.462	0.01

	privacidade dos outros.				privacidade dos outros.		
27	Não gostam de monitorar uns aos outros.	85.000	9.500	5.500	Preferindo ficar de olho um no outro.	11.818	0.01
40	Não goste de fofocar sobre os outros.	38.000	25.000	37.000	Preferindo fofocar sobre os outros.	0.163	-. --
	[12.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
12	A maneira como as coisas são ditas é franca.	52.500	19.000	28.500	Ser rebuscado e eufemístico.	3.771	0.01
28	Tentando tornar as coisas mais claras em preto e branco.	57.500	21.000	21.500	Tentativa de permanecer vago.	5.728	0.01
	[13.01						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
13	A idéia é razoável.	59.500	24.500	16.000	Irracional.	7.080	0.01
29	A idéia é científica.	39.000	31.500	29.500	Não científico.	1.623	0.10
	[14.5]						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
14	Funciona rápido.	40.500	26.500	33.000	O movimento é lento.	1.237	-. --
30	O ritmo das decisões sobre as coisas é rápido.	39.500	20.500	40.000	O tempo é lento.	0.079	x.xx.
	[15.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
15	Preferência pela vida nômade.	53.500	18.000	28.500	Preferência pela vida agrícola.	3.904	0.01
31	Eu prefiro que meu pessoal esteja em fluxo.	57.000	25.500	17.500	Preferindo manter o	6.472	0.01

					pessoal estagnado.		
	[16.						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
16	Atreva-se a fazer coisas que nunca foram feitas antes.	57.500	23.000	19.500	Tentando fazer apenas aquilo para o qual existe um precedente.	6.124	0.01
32	Preferindo mudar o status quo.	55.500	22.000	22.500	Preferindo seguir o status quo como ele é.	5.284	0.01
	[17.01						
número	Descrição do item (Seco)	-O melhor.	onde Não.	-muito melhor que...	Descrição do item (Molhado)	-Z-scores.	significado
17	Uma preferência por relações abertas.	68.500	17.000	14.500	Uma preferência por relações fechadas.	8.382	0.01
33	Interesse em coisas fora do grupo.	68.000	9.500	22.500	Só estou interessado nas coisas dentro do grupo ao qual pertenço.	6.764	0.01
41	Aceitação de pessoas fora de seu círculo de amigos.	70.000	19.000	11.000	Exclusão de pessoas externas à irmandade em um relacionamento.	9.271	0.01

Voltar para a página superior.

Tabela_49

	Funcionismo seco	Funcionalidades úmidas
(1)	Adaptação ambiental de indivíduos, indivíduos e partículas	Manutenção de todo o sistema e adaptação ambiental
(2)	Visão global, organizacional e de meios (Vendo o todo, a organização como um meio e instrumento de adaptação ambiental para o indivíduo.	Vendo a essência do todo e da organização (Foco no todo, a própria organização).
(3)	Independência, independência e liberdade do indivíduo como um todo	Subordinação, integração e harmonia do indivíduo a toda a organização Controle individual pelo conjunto

(4)	Indivíduos como um todo O todo é apenas uma ferramenta para que o indivíduo sobreviva. O todo desaparece quando não é mais necessário para o indivíduo.	O indivíduo como um todo. O indivíduo é apenas uma engrenagem na roda, uma parte do todo. O indivíduo é um sacrifício para o bem do todo.
(5)	Criativo e transformador (Destruir as atuais organizações e sociedades superiores que não ajudam os indivíduos a se adaptar ao seu ambiente e criar novas que são necessárias.	Mantendo e mantendo o status quo da organização como um todo.
tipo	Funcionalismo psicológico e biológico	Funcionalismo sociológico e ecológico

Voltar para a página superior.

Tabela_50

Resultados das respostas

período de resposta

Início de outubro a meados de novembro de 2002
200 respostas
Masculino 24,000%.
Mulheres 76,000%.
34.500% dos adolescentes
48,000% em seus 20 anos de idade
30s 14.500%.
40s 2.500%.
50s 0.500%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.

taxa de resposta

	[A.M.]								
No. 1	artigo	yoso	Gráfica					valor total (Dry 2 to Wet 2)	t-valor (Diferença média)
			muito seco (esp. em oposição a seco)	à beira de seco (esp. em oposição a seco)	para que lado	à beira de úmido (ou seja, seco)	muito úmido (ou seja, seco)		
		a família de alguém	Gráfica					valor total (Dry 2 to Wet 2)	
			muito seco (esp. em oposição a seco)	à beira de seco (esp. em	para que lado	à beira de úmido (ou	muito úmido (ou seja, seco)		

				oposição a seco)		seja, seco)			
	[A-1.								
1	Preferindo trabalhar com ____.	Joso.						0.955	15.161 (0.01)
			42.500	30.500	10.500	13.000	3.500		
		a família de alguém						-0.865	
			6.500	12.000	5.000	41.500	35.000		
	[A-2.								
2	Preferindo entrar em uma relação de ajuda mútua com _____ e um ao outro.	Josso.						0.360	9.938 (0.01)
			25.000	27.500	13.000	27.500	7.000		
		a família de alguém						-0.735	
			6.000	13.500	11.000	40.000	29.500		
	[A-3.								
3	Preferindo estar nas proximidades imediatas de _____.	Joso.						1.025	11.462 (0.01)
			44.500	30.000	12.000	10.500	3.000		
		a família de alguém						-0.345	
			7.500	26.000	13.500	30.500	22.500		
	[A-4.								
4	Preferindo alinhar seu pensamento com outros ____.	Josso.						0.705	3.004 (0.01)

			41.000	21.500	10.500	21.000	6.000		
		a família de alguém						0.375	
			19.500	37.000	16.000	16.500	11.000		
	[A-5.								
5	Tentando associar-se ativamente com _____.	Josso.						0.660	8.901 (0.01)
			35.500	27.000	11.500	20.000	6.000		
		a família de alguém						-0.385	
			8.000	23.000	15.500	29.500	24.000		
	[A-6.								
6	Tentando ter uma forte ligação com ____.	Josso.						0.880	12.961 (0.01)
			36.500	36.500	9.000	14.500	3.500		
		a família de alguém						-0.560	
			8.000	18.500	14.000	28.500	31.000		
	[A-7.								
7	Não sou muito liberal nas ações que tomo em relação a _____.	Joso.						-0.125	-1.282 (x.xx)
			13.000	21.500	18.000	35.000	12.500		
		a família de alguém						0.010	
			12.500	29.500	15.000	32.500	10.500		
	[A-8.								

8	Muitas vezes deixo que ____ tome decisões sobre minha futura carreira profissional.	Jos.	61.500	22.000	4.500	9.500	2.500	1.305	4.866 (0.01)
		a família de alguém	40.000	28.000	12.000	16.500	3.500	0.845	
	[A-9.								
9	Preferindo alinhar suas ações com as do ____.	Josso.	44.000	28.500	11.000	12.500	4.000	0.960	7.037 (0.01)
		a família de alguém	20.500	31.000	13.000	26.500	9.000	0.275	
	[A-10.								
No. 1	artigo	yoso	Gráfica					valor total (Dry 2 to Wet 2)	t-valor (Diferença média)
			muito seco (esp. em oposição a seco)	à beira de seco (esp. em oposição a seco)	para que lado	à beira de úmido (ou seja, seco)	muito úmido (ou seja, seco)		
		a família de alguém	Gráfica					valor total (Dry 2 to Wet 2)	
			muito seco (esp. em oposição a seco)	à beira de seco (esp. em oposição a seco)	para que lado	à beira de úmido (ou seja, seco)	muito úmido (ou seja, seco)		
10	Preferindo adotar uma atitude de mainstream entre os _____.	Joso.	36.500	27.000	15.500	17.000	4.000	0.750	3.339 (0.01)
		a						0.430	

		família de alguém							
			24.500	28.000	21.500	18.000	8.000		
	[A-11.								
11	Tentando interessar-se por informações sobre _____ (por exemplo, segredos).	Josso.						0.350	7.006 (0.01)
			29.000	23.000	11.000	28.000	9.000		
		a família de alguém						-0.395	
			12.500	18.000	10.500	35.500	23.500		
	[A-12.								
12	Não diga muitas coisas sobre _____.	Joso.						-0.600	-7.697 (x.xx)
			10.000	13.000	11.000	39.000	27.000		
		a família de alguém						0.200	
			17.000	34.000	12.000	26.000	11.000		
	[A-13.								
13	A atitude que tomamos em relação a ○○ não é racional, científica (respeitando as emoções e os sentimentos).	Josso.						-0.005	3.683 (0.01)
			15.500	23.000	16.000	36.500	9.000		
		a família de alguém						-0.350	
			8.000	21.500	16.000	36.500	18.000		
	[A-14.								
14	Preferindo que o principal objeto de atenção seja	Joso.						0.280	4.582 (0.01)

	_____.								
			24.500	23.500	15.500	28.500	8.000		
		a família de alguém						-0.295	
			8.500	23.500	15.500	35.000	17.500		
	[B.A.]								
No. 1	artigo	yoso	Gráfica					valor total (Dry 2 to Wet 2)	t-valor (Diferença média)
			muito seco (esp. em oposição a seco)	à beira de seco (esp. em oposição a seco)	para que lado	à beira de úmido (ou seja, seco)	muito úmido (ou seja, seco)		
		a família de alguém	Gráfica					valor total (Dry 2 to Wet 2)	
			muito seco (esp. em oposição a seco)	à beira de seco (esp. em oposição a seco)	para que lado	à beira de úmido (ou seja, seco)	muito úmido (ou seja, seco)		
	[B-1.								
15	Preferindo ficar perto de _____.	Joso.						1.225	11.829 (0.01)
			50.000	30.000	13.000	6.500	0.500		
		a família de alguém						-0.080	
			13.000	26.500	18.000	24.500	18.000		
	[B-2.								
16	Preferindo sentar-se com _____.	Joso.						1.170	14.563 (0.01)
			45.000	37.500	8.500	7.500	1.500		
		a família						-0.475	

		de alguém							
			10.000	17.000	11.000	39.500	22.500		
	[B-3.								
17	Preferência por seguir cuidadosamente os precedentes e costumes do grupo ao qual o _____ pertence.	Josso.						0.540	4.780 (0.01)
			31.000	26.500	14.000	22.500	6.000		
		a família de alguém						0.100	
			15.000	28.500	19.000	26.500	11.000		

Voltar para a página superior.

Tabela_51

taxa de resultado do teste do sinal

classificação (Nível significativo)	a família de alguém úmido (ou seja, seco) (0.01)	a família de alguém úmido (ou seja, seco) (0.05)	a família de alguém úmido (ou seja, seco) (0.10)	De qualquer forma.	Yosemite. úmido (ou seja, seco) (0.10)	yoso (pessoa) úmido (ou seja, seco) (0.05)	yoso (pessoa) úmido (ou seja, seco) (0.01)
Razão (%)	35.500	20.000	7.500	28.000	2.000	1.000	6.000

Voltar para a página superior.

Tabela_52

	úmido (ou seja, seco)	Relevância para a Valorização Biológica
1	coletivismo	É mais seguro estar junto com outros do que estar sozinho, porque em caso de perigo, podemos trabalhar juntos para fazer o que não podemos fazer sozinhos.
2	orientação para a interdependência	É mais fácil confiar um no outro para nos ajudarmos mutuamente e lidar com o perigo quando estamos em perigo.
3	orientado para a multidão	Em vez de estar disperso, é melhor estar em um só lugar com todos, porque isso lhe dá uma sensação de estar junto e uma sensação de segurança.
4	uniformidade de propósito	Ao fazer as mesmas ações que todos os outros, para que você não flutue sozinho em seu ambiente, você se torna mais propenso a receber ajuda das pessoas ao seu redor por

		ser como elas. Podemos acrescentar ao tema da imitação do aprendizado e seguir as ações que todos ao nosso redor tomam, pensando que, como todos os outros estão fazendo isso, provavelmente é certo e provavelmente seguro. Ser capaz de obter um exemplo de comportamento sem ter que trabalhar para isso.
5	orientado para as pessoas	-
6	orientado para o favoritismo	Ao limitar as relações apenas àquelas que você sabe que estão seguras com antecedência, você pode usá-las mais efetivamente para sua própria proteção.
7	restricionismo	-
8	orientado para a heteronomia	Ao deixar suas ações para aqueles ao seu redor, você não tem que assumir ativamente a culpa pelo fracasso de suas ações em si mesmo.
9	orientado para a sintonia	É mais seguro estar em conformidade com o que todos ao nosso redor (os muitos) fazem, porque podemos confiar na lógica dos números e nos sentirmos mais seguros. Sentimo-nos mais capazes de agir como parte de uma multidão, nosso ego se expande, nosso humor cresce, e nos sentimos mais corajosos o suficiente para enfrentar o perigo quando agimos em conjunto com todos à nossa volta.
10	autoritarismo	Ele procura assegurar sua própria proteção, seguindo um modo de comportamento que é garantido por quem tem autoridade para sua segurança, onde todos à sua volta o seguem.
11	Anti-Privacidade	-
12	orientação felpudo	Ao ocultar o que você estava dizendo e permitir que você o leve em diferentes direções, fica mais fácil escapar quando você comete um erro e há uma busca de responsabilidade, como se você realmente não tivesse dito isso.
13	orientação irracional	-
14	orientação estática	(Onde você sabe que é seguro.) É mais vantajoso se proteger se você não se mexer muito e ficar parado, sem medo de se deslocar e entrar em território perigoso.
15	orientação para a fixação	Evitar a criação de novos perigos associados à mudança para um novo local, permanecendo em um lugar que já é conhecido por ser seguro o tempo todo.
16	orientado para precedentes	Evite os perigos imprevisíveis de fazer o desconhecido, optando por fazer apenas aquelas coisas que já são garantidas como seguras.
17	orientação para	Permanecendo apenas na companhia de amigos cuja

	o desligamento	segurança já está garantida, impedimos a entrada de estranhos do exterior que possam ser perigosos ou prejudiciais.

Voltar para a página superior.

[Seção de dados].

Pesquisa de questionário sobre personalidades e atitudes secas e úmidas.

[Procedimentos da pesquisa do questionário. Hipóteses de teste sobre molhamento seco. O procedimento].

Após o autor ter compilado um certo número de hipóteses, ele decidiu verificar se elas podiam ou não ser realmente percebidas como secas e molhadas. Para este fim, o autor conduziu uma pesquisa por questionário usando páginas da Internet e analisou os resultados para confirmar que as hipóteses estavam corretas.
A motivação do autor para conduzir a pesquisa utilizando páginas da Internet. O autor estava trabalhando para uma empresa privada japonesa (um fabricante de eletrônicos) em um escritório que não tinha nada a ver com psicologia social. O autor não tinha meios de solicitar respostas para a pesquisa. (Exemplo. Os pesquisadores universitários podem facilmente pedir aos estudantes que vêm a suas palestras que concluam uma pesquisa.). Então, o autor pensou o seguinte. Posso coletar um número suficiente de respondentes usando a página da Internet, mesmo que nenhuma conexão em particular ou conexões com a universidade. Um número não especificado de respondentes interessados em personalidades e atitudes secas ou molhadas.

A pesquisa foi conduzida em duas partes. A primeira para confirmar provisoriamente a correção da hipótese (cerca de 100 itens). A segunda parte, na qual o número de entrevistados e o número de itens foi aumentado para ver se os resultados da primeira parte estavam corretos (aproximadamente 200 itens). (O número de itens é cerca de 200.)
A segunda rodada é um teste de acompanhamento para ver se os resultados da primeira rodada estão corretos.
Primeiro, o autor criou uma página web com um programa CGI baseado na linguagem Perl, que é dedicado à pesquisa. Depois, em abril e maio de 1997, o autor escreveu a vários grupos de notícias da Internet (por exemplo, fj.sci.psychology), "Vou conduzir uma pesquisa na página da Web para ver que tipo de atitude as pessoas percebem como seca/ molhada. Eu gostaria que todos vocês me ajudassem". O autor postou um artigo no sentido de que O autor dirigiu aqueles que tinham visto o artigo e acessado a página web designada pelo autor para a página web dedicada à pesquisa. Como resultado, o autor recebeu respostas de cerca de 70 pessoas, em sua maioria homens.
O autor fez as perguntas da pesquisa na forma das seguintes perguntas. "Qual dos dois modos de comportamento emparelhados (considerados como dando uma sensação de seco/úmido, respectivamente) você percebe como mais seco"?
O autor analisou imediatamente os resultados. Os resultados. Os resultados da análise estavam aproximadamente de acordo com a hipótese do autor. No entanto, havia as seguintes falhas. O número de respondentes foi 70, um número pequeno. O sexo dos respondentes era muito preconceituoso em relação aos homens. Além disso, os seguintes desejos também estavam em ação no autor. Eu gostaria de tentar mais algumas perguntas.
O autor, portanto, tinha o objetivo de desenvolver o seguinte questionário. Ter itens mais poderosos. Ter um número suficiente de respondentes. Não ter preconceitos de gênero nos respondentes.
O autor seguiu estas etapas
Primeiro, a autora criou um teste psicológico para diagnosticar personalidades secas e molhadas com base nos resultados provisórios da pesquisa inicial em um site da Internet de propriedade da autora. O autor registrou o site em vários mecanismos de busca na Internet (Yahoo!, gosma, etc.).
Então, de maio a julho de 1999, o autor implementou as seguintes medidas para que aqueles que acessaram o site fizessem o teste. Estabelecer as seguintes barreiras de antemão. "Para chegar às páginas de descrição de umidade seca e teste psicológico, você deve primeiro responder a este questionário. Você só pode ir para as páginas de explicação de umidade seca e teste psicológico respondendo". Desta forma, o autor deve conduzir as pessoas que acessaram o site para a página web dedicada à pesquisa sem perder um ritmo.
Esta abordagem também foi pensada para ter os seguintes efeitos Os sujeitos conheceriam a hipótese do autor com antecedência. Para poder evitar que isto acontecesse. A capacidade de atrair sujeitos interessados em personalidades e atitudes secas e molhadas. Como resultado, a moral de resposta dos sujeitos (avidez) irá melhorar.
As perguntas da pesquisa foram as mesmas que na primeira pesquisa, fazendo as seguintes perguntas "Qual dos dois modos de comportamento emparelhados (considerados para dar uma sensação de seco/úmido, respectivamente) você percebe como mais seco"?

O número total de itens da pesquisa, como eles eram, era de cerca de 200. Se estes fossem respondidos inteiramente por uma pessoa, na Internet. A carga sobre o respondente (fadiga psicológica, custos de conexão, etc.) seria muito pesada. Portanto, o autor criou uma unidade de pesquisa para cada um dos 30-40 itens selecionados aleatoriamente. (Há seis unidades no total.) O autor decidiu obter respostas separadamente para cada uma dessas unidades.
O autor usou um script Perl CGI para tabular os resultados da pesquisa, calculando a tendência das respostas recebidas até aquele ponto em um determinado momento, incluindo a porcentagem, valor z da distribuição normal, e se o nível de significância foi alcançado ou não, para todos os pares de itens no local e exibindo os resultados em um formato de tabela.
O número de respondentes variou de 40 a 50 por dia. O autor exigiu que fosse fornecido um endereço de e-mail para evitar a duplicação de respostas de uma única pessoa. O autor só consultou a resposta mais recente a partir do mesmo endereço de e-mail, não importando quantas vezes ela tenha sido recebida.
O autor encerrou o recrutamento quando o número de respondentes tinha atingido cerca de 220 para cada item de resposta (cerca de 1.300 respondentes no total), e analisou os resultados.
Os atributos dos respondentes da pesquisa foram os seguintes.

Símbolo	**Nº de respostas**	**Macho**	**Feminino**	**10's**	**20's**	**30's**	**40's**	**50's**	**60's**	**70's**
A	222	54.505%	45.495%	19.369%	68.018%	9.459%	0.901%	1.351%	0.450%	0.450%
B	220	53.182%	46.818%	25.455%	63.182%	9.091%	1.818%	0.000%	0.455%	0.000%
C	221	46.154%	53.846%	18.552%	69.231%	9.955%	1.357%	0.452%	0.000%	0.452%
D	231	45.887%	54.113%	24.675%	67.100%	4.762%	2.597%	0.866%	0.000%	0.000%
E	245	54.286%	45.714%	28.980%	61.633%	8.980%	0.000%	0.000%	0.000%	0.408%
F	222	51.802%	48.198%	23.423%	65.766%	9.009%	1.802%	0.000%	0.000%	0.000%

O autor analisou os resultados na forma de uma comparação das magnitudes de seco e úmido usando um teste da diferença de proporções em um conjunto de amostras que não são independentes umas das outras. O autor fez referência à seguinte literatura para o método de teste, por exemplo, e usou a seguinte fórmula.
Exemplo 11.3 em Minoru Nakamichi, "Metodologia da Pesquisa Social" (Koseisha-Koseikaku, 1997), p.353
AP (mesmo par de itens da UAP): Porcentagem de itens que foram realmente julgados secos por aquele que foi previsto que estaria seco na hipótese inicial.
UAP (no mesmo par de itens que o AP): Porcentagem de itens que foram realmente julgados secos por aquele que a hipótese original previa estar molhado.
AP e UAP descrevem atitudes opostas um para o outro no mesmo par de itens; se um está seco em um par de itens, o outro está automaticamente molhado.
O autor seguiu a seguinte fórmula para encontrar o valor z da distribuição normal.
z = ABS(AP - UAP)/SQRT((AP + UAP) / n)
Para que a hipótese nula (seco = úmido) seja rejeitada no nível de significância a = 0,01 (podemos ter certeza de que seco > úmido), z = 2,33 ou superior.
Para que a hipótese nula (seco = úmido) seja rejeitada no nível de significância a = 0,05 (podemos dizer com certeza que seco > úmido), z = 1,64 ou superior.
Para que a hipótese nula (seco = úmido) seja rejeitada no nível de significância a = 0,10 (podemos dizer com certeza que seco > úmido), z = 1,28 ou mais alto é necessário.
Na explicação dos resultados da pesquisa deste estudo, o autor pegou e listou apenas aqueles itens (a um nível de significância de 0,01 ou menos) para os quais a porcentagem de respondentes que responderam "seco" era significativamente maior do que a daqueles que responderam "molhado" (a um nível de significância de 0,01 ou menos).

[Resultados da pesquisa (maio-julho de 1999)].

A seguir, o autor pegou e listou apenas aqueles itens que atingiram um nível de significância de 0,01.

A explicação no lado esquerdo de cada linha indica a personalidade e a atitude assumida para indicar a secura. A descrição no lado direito de cada linha indica o caráter e a atitude assumida para indicar umidade.
Os três valores no meio. O lado esquerdo mostra a porcentagem de respondentes que realmente encontraram a personalidade/attitude que foi assumida como seca. O do meio mostra a porcentagem de respondentes que

sentiram que nem o lado esquerdo nem o direito estavam secos. O lado direito mostra a porcentagem (em porcentagem) de respondentes que realmente acharam que a personalidade/attitude que foi suposta indicar que a umidade estava seca.
Os dois números do extremo direito são os seguintes
Z-score. O Z-score é usado para determinar se a porcentagem de entrevistados que realmente sentiram que a personalidade/attitude que foi assumida como seca era significativamente maior do que a porcentagem que realmente sentiu que a personalidade/attitude que foi assumida como úmida era seca (quanto mais alto o valor, mais significativa a diferença). (Quanto maior o número, mais significante a diferença).
Nível de significância. (0.01.)

;

	[Seco].	**[Classificação de personalidade e atitude].**			**[Molhado]; [Molhado].**		
[A.]		**[Orientação psicológica de proximidade]**					
[A1.]	**[Diferenças, diferenciação]**	**[Localização psicológica]**			**[Identificação, pontos em comum]**		
[A1.1]	**[Individualismo]**	**-**	**-**	**-**	**[Coletivismo]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
A1.	Eu prefiro trabalhar sozinho/sozinho.	72.072	15.766	12.162	Prefiro atuar em grupos ou associações.	9.726	0.01
A14.	Prefiro ser separado e independente de outros.	68.468	15.315	16.216	Eu prefiro estar unido/integrado com outros.	8.460	0.01
B1.	Eu tento ficar longe um do outro.	61.364	18.636	20.000	Eu tento ficar unido.	6.802	0.01
B12	Eu tento ficar separado um do outro.	65.000	17.727	17.273	Eu tento me encontrar um com o outro.	7.805	0.01
B20	Eu não me encontro um com o outro, a menos que haja algum propósito.	64.545	18.636	16.818	Eu prefiro me reunir uns com os outros.	7.848	0.01
C13	Eu posso me retirar facilmente do grupo.	66.063	11.312	22.624	Eu posso facilmente me retirar (do grupo/organização) uma vez que eu entrei.	6.857	0.01
D28	Eu dou prioridade aos meus interesses pessoais.	60.173	14.286	25.541	Eu dou prioridade aos interesses do grupo ao qual pertenço (acima de meus interesses pessoais).	5.685	0.01
D29.	Prefiro ficar sozinho e separado dos outros.	65.368	18.182	16.450	Eu não prefiro seguir meu próprio caminho sozinho e separar-me dos outros.	8.220	0.01
A19	Estou disposto a votar com a maioria, mesmo quando há desacordo.	57.207	18.018	24.775	Prefiro a unanimidade de opinião nas reuniões.	5.337	0.01
B22	Eu tolero críticas mútuas.	48.636	18.636	32.727	Eu não gosto de críticas mútuas dentro de um grupo.	2.616	0.01
[A1.2]	**Estou orientado para a descentralização de base**	**-**	**-**	**-**	**[Densely oriented]**		

	ampla.						
A3	Tento me manter disperso por um grande espaço.	67.568	18.018	14.414	Eu tento ficar lotado em um espaço pequeno.	8.747	0.01
A16	Prefiro estar em uma sala privada, uma de cada vez.	74.775	12.162	13.063	Prefiro estar em uma sala grande com muitas pessoas.	9.811	0.01
C29.	Eu tento manter uma distância entre mim e os outros.	65.158	13.122	21.719	Eu tento manter uma distância.	6.928	0.01
C3.	Eu sou objetivo na minha visão das coisas.	68.326	14.480	17.195	Eu não sou objetivo.	8.220	0.01
E32	Eu prefiro ficar longe um do outro.	53.061	19.592	27.347	Eu prefiro estar um com o outro.	4.489	0.01
E35.	Não prefiro o contato pele com pele com outras pessoas.	55.918	21.633	22.449	Eu prefiro o contato pele a pele com outras pessoas.	5.918	0.01
F22	Tenho uma perspectiva ampla sobre as coisas.	51.351	22.973	25.676	Eu tenho uma visão estreita das coisas.	4.359	0.01
F24	Eu prefiro a descentralização.	46.847	25.225	27.928	Eu prefiro a centralização.	3.260	0.01
[A1.3]	**[Respeito à diversidade (orientado à heterogeneidade)]**	-	-	-	**[Uniformidade (homogeneidade) orientada].**		
A7.	Eu não tento ser horizontal.	62.613	13.964	23.423	Eu tento estar lado a lado com os outros ao meu redor.	6.295	0.01
A20	Eu sou tolerante com pessoas que têm opiniões diferentes das minhas.	60.360	16.216	23.423	Sou intolerante com as pessoas que têm opiniões diferentes das minhas.	6.013	0.01
B6	Tento ser único, mesmo que isso signifique me isolar dos que me rodeiam.	54.091	24.545	21.364	Eu tento ser único para não estar sozinho em meu ambiente.	5.588	0.01
B17.	Eu aprecio a diversidade das pessoas.	70.909	11.818	17.273	Eu tento colocar as pessoas em um quadro uniforme de referência.	8.472	0.01
[A1.4]	**[Anti-sincronismo orientado]**	-	-	-	**[Orientado para a sincronização]**		
B9.	Não tento conformar meu comportamento com os que me rodeiam.	51.364	25.455	23.182	Tento adaptar meu comportamento aos que me rodeiam.	4.841	0.01
C8.	Eu tento fazer as coisas de maneira diferente de todos ao meu redor.	54.299	28.507	17.195	Eu tento fazer as mesmas coisas que todos ao meu redor.	6.524	0.01
C34.	Tento ser autônomo e não em sintonia com meu ambiente.	66.516	15.837	17.647	Prefiro estar em sintonia com meu entorno.	7.919	0.01
D22	Eu não gosto de imitar os outros.	65.801	21.212	12.987	Prefiro imitar os outros.	9.043	0.01
E7.	Eu prefiro ir em direções diferentes um do outro.	59.592	17.143	23.265	Eu prefiro ir na mesma direção um com o outro.	6.247	0.01
E23.	Eu prefiro discutir com o que a outra pessoa diz.	41.224	33.878	24.898	Estou inclinado a concordar com o que a outra pessoa diz.	3.143	0.01

E11.	Não tenho medo de me isolar do meu ambiente.	64.490	11.429	24.082	Tenho medo de ficar isolado do meu entorno.	6.721	0.01
E30.	Eu tento ser único.	60.408	20.816	18.776	Eu tento ser único.	7.323	0.01
E36.	Eu incluiria aqueles com opiniões divergentes em meu grupo.	51.429	17.551	31.020	Eu tento unir somente aqueles que têm a mesma opinião.	3.518	0.01
[A1.5]	**[Não orientado à corrente principal (anti-autoritário)]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientado para o mainstream (autoritário)**		
E38.	Pertenço a um grupo minoritário e estou bem com ele.	62.449	19.184	18.367	Eu tento ser um membro do mainstream.	7.675	0.01
D24.	Tenho dificuldade em acreditar no que dizem aqueles que são considerados autoritários.	51.948	23.377	24.675	É mais provável que eu acredite no que dizem aqueles que são considerados confiáveis.	4.735	0.01
E15.	Eu não valorizo o status ou prestígio dos outros em minhas interações sociais.	50.612	16.327	33.061	Eu respeito o status e o prestígio dos outros.	3.003	0.01
E34.	Eu não sou particular sobre marcas.	66.122	15.102	18.776	Eu sou particular em relação às marcas quando compro coisas.	8.043	0.01
[A2]	**[Não destrutivo]**	**[Relacionamentos e afinidades com outros]**			**[Construído]**		
[A2.1]	**[Sem relação de parentesco]**	**-**	**-**	**-**	**[Relacionamento orientado]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
B3.	Eu não gosto de interagir com os outros.	60.909	14.091	25.000	Eu prefiro o contato com outros.	5.746	0.01
C10.	Estou distante na forma como socializo com os outros.	51.131	17.647	31.222	Sou íntimo na forma como socializo.	3.261	0.01
C16.	Tenho dificuldade de empatizar com os outros.	48.869	17.647	33.484	Eu me empatizo facilmente com os outros.	2.520	0.01
C26.	Eu não prefiro usar a palavra amor.	52.489	23.077	24.434	Eu prefiro usar a palavra amor.	4.755	0.01
E18.	Não me atrevo a tentar ser apreciado pelos outros ao meu redor.	55.918	14.286	29.796	Eu tento ser apreciado pelos outros ao meu redor.	4.416	0.01
E22.	Eu não me importo particularmente.	60.408	12.653	26.939	Eu sempre me preocupo em causar uma boa impressão nos outros ao meu redor.	5.605	0.01
E27.	Eu vejo as relações apenas como um meio para um fim.	53.061	11.020	35.918	Valorizo as relações pelo que elas são.	2.845	0.01
E19.	Estou relutante em revelar minha vida interior aos outros.	61.224	17.551	21.224	Estou disposto a revelar minha vida interior a outros.	6.895	0.01
F16.	Eu não gosto de segurar	55.856	18.919	25.225	Eu prefiro abraçar animais	5.068	0.01

	animais de pelúcia.				de pelúcia.		
F25.	Eu não tenho consideração pelos outros ao meu redor.	46.847	24.324	28.829	Sou muito atencioso com os outros ao meu redor.	3.086	0.01
F28.	Eu não gosto de brincar com bonecas.	65.315	18.919	15.766	Eu prefiro brincar com bonecas.	8.199	0.01
F42	Prefiro trabalhar com materiais inorgânicos (metais, rochas ...).	49.550	22.523	27.928	Eu prefiro trabalhar com matéria orgânica (organismos, proteínas ...).	3.660	0.01
[A2.2]	**[Não orientado à afinidade]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientado para a economia].**		
A4	Eu não valorizo o nepotismo (conexões).	64.414	18.468	17.117	Eu valorizo o nepotismo (conexões) na socialização.	7.805	0.01
B14.	Eu não prefiro as relações pai-filho.	69.545	17.273	13.182	Eu prefiro as relações pai-filho em minhas interações sociais.	9.191	0.01
C24	Eu não sou orientado à família em minha atmosfera social.	51.584	14.480	33.937	Sou orientado para a família em meu ambiente social.	2.837	0.01
C23	Eu me associo a pessoas que não são parentes de mim.	57.466	17.647	24.887	Eu não me associo a pessoas com as quais não tenho conexões. (Não aceito "à primeira vista").	5.337	0.01
C25.	Não me importo se eu não tiver nenhuma conexão prévia.	67.421	17.647	14.932	Não me importo se não houver um enraizamento prévio para mim na reunião.	8.598	0.01
D30	Eu não gosto de ser entretido.	70.130	15.152	14.719	Eu prefiro ser entretido.	9.143	0.01
[A3]	**[Livre]**	**[Decisão de Ação]**			**[Não livre]**		
[A3.1]	**[Liberalismo]**	**-**	**-**	**-**	**[Regulamentação]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
A5	Sou livre para me movimentar sem vínculos com relacionamentos.	59.910	19.820	20.270	Estou preso aos laços de um relacionamento.	6.596	0.01
A18	Eu me permito ser deixado de fora.	57.658	16.216	26.126	Não permito que uma pessoa de um grupo seja deixada de fora.	5.133	0.01
B23	Eu não gosto de ter minha liberdade de ação restringida.	82.727	8.182	9.091	Prefiro que minha liberdade de ação seja regulamentada.	11.398	0.01
B4.	Permitam-me a liberdade de ação uns dos outros.	71.818	12.727	15.455	Eu verifico as ações um do outro. (Eu puxo as pernas um do outro).	8.949	0.01
B15	Eu responsabilizo apenas a pessoa que cometeu o erro.	64.545	18.182	17.273	Eu considero o fracasso de uma pessoa conjunta e solidariamente responsável com os outros ao seu redor.	7.752	0.01
D4	Eu não gosto de conluio.	55.411	17.316	27.273	Eu prefiro o conluio.	4.703	0.01
D14.	Prefiro alocar os salários de acordo com a capacidade.	72.727	9.091	18.182	Prefiro que os salários sejam distribuídos igualmente,	8.695	0.01

					independentemente da capacidade.		
D20	Eu não prefiro estar vinculado um ao outro.	79.654	14.719	5.628	Eu prefiro manter um ao outro em cativeiro.	12.183	0.01
D23	Eu prefiro a desregulamentação.	61.905	18.615	19.481	Sou a favor da regulamentação.	7.147	0.01
D35.	Eu não prefiro verificar o comportamento um do outro.	60.606	24.675	14.719	Eu prefiro manter o comportamento um do outro sob controle.	8.036	0.01
E5.	Eu não gosto de arrastar os outros para baixo.	67.347	12.245	20.408	Eu prefiro puxar as pernas dos outros ao meu redor.	7.843	0.01
F7.	Tomo providências independentemente de outros ao meu redor concordarem ou não.	54.505	17.568	27.928	Eu não tomo medidas a menos que outros ao meu redor concordem.	4.361	0.01
[A4]	**[Possível]**	**[Autodeterminação da ação]**			**[Impossível]**		
[A4.1]	**[Independente e auto-suficiente]**	**-**	**-**	**-**	**[Interdependência orientada].**		
A2	Eu prefiro ser independente um do outro.	70.270	13.063	16.667	Prefiro me apoiar um no outro na socialização.	8.566	0.01
A15.	Eu sou muito independente.	59.910	22.973	17.117	Sou muito orientado para o cliente.	7.265	0.01
B2	Eu sou avesso a ser exigente.	59.545	18.182	22.273	Eu tento mimar uns aos outros.	6.112	0.01
B13.	Eu não gosto de criar facções.	70.455	17.727	11.818	Estou ansioso para criar facções.	9.588	0.01
D32	Eu não tento depender um do outro.	52.814	16.450	30.736	Eu tento depender um do outro.	3.671	0.01
[A4.2]	**[orientado para a autonomia]**	**-**	**-**	**-**	**[Heteronomia orientada].**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
A23	Eu tenho minha própria opinião.	65.315	17.568	17.117	Eu sou facilmente influenciado pelas opiniões dos outros.	7.910	0.01
B19	Eu não sou influenciado pelas tendências do meu ambiente. (Não sou influenciado pelas tendências do meu entorno).	67.273	18.182	14.545	Eu sou influenciado pelas tendências ao meu redor.	8.646	0.01
E26.	Eu não sou facilmente influenciado por outros ao meu redor.	56.327	12.245	31.429	Eu sou facilmente influenciado por outros ao meu redor.	4.160	0.01
C17.	Somente eu posso determinar meu futuro rumo de ação.	69.231	15.385	15.385	Eu não posso decidir. (Sou influenciado pelo que me rodeia).	8.702	0.01
E20	Eu tenho iniciativa nas ações que tomo.	51.429	22.041	26.531	Eu não sou pró-ativo nas ações que tomo.	4.414	0.01
C28.	Eu moldarei de bom grado	49.774	25.792	24.434	Sou varrido pelo destino que	4.373	0.01

	meu destino a partir de mim.				me foi dado de fora.		
C38	Eu tenho autonomia nas ações que tomo.	59.729	19.910	20.362	Falta-me autonomia nas ações que tomo.	6.539	0.01
[A5]	**[Possível]**	**[Garantindo a privacidade]**			**[Impossível]**		
[A5.1]	**[Respeito à privacidade]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-privacy]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
A21	Eu não me intrometo na privacidade dos outros.	76.577	12.162	11.261	Estou disposto a intervir na privacidade de outras pessoas.	10.384	0.01
B24	Não me importa como sou visto pelos outros.	55.000	12.727	32.273	Eu me importo como sou visto pelos outros.	3.608	0.01
B7.	Eu não gosto de ficar de olho um no outro.	78.636	10.455	10.909	Eu prefiro ficar de olho um no outro.	10.616	0.01
D7	Eu não prefiro usar maquiagem.	52.814	23.810	23.377	Eu prefiro usar maquiagem.	5.126	0.01
D13	Não prefiro fazer contato visual um com o outro.	46.320	21.212	32.468	Prefiro fazer contato visual um com o outro.	2.372	0.01
D17.	Eu não prefiro fofocar sobre os outros.	58.874	22.511	18.615	Eu prefiro fofocar sobre os outros.	6.951	0.01
D27	Eu não prefiro dar um ao outro contato visual.	50.649	20.346	29.004	Eu prefiro enviar olhares um ao outro.	3.686	0.01
F35	Não prefiro bufar das autoridades.	60.811	22.523	16.667	Eu prefiro denunciar as autoridades.	7.472	0.01
E3	Eu prefiro agir em particular.	56.735	16.735	26.531	Prefiro agir em ambientes formais.	5.181	0.01
E37	Eu não prefiro estar apresentável.	51.020	20.816	28.163	Eu prefiro estar apresentável.	4.021	0.01
[A6]	**[Possível]**	**[Garantir clareza e racionalidade de comportamento].**			**[Impossível]**		
[A6.1]	**[Anti-ambiguidade orientada]**	**-**	**-**	**-**	**[Ambigüidade orientada]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
A9.	Sou direto no modo como digo as coisas.	63.063	15.766	21.171	Eu sou indireto e eufemístico na maneira como digo as coisas.	6.801	0.01
A22	Eu tento fazer as coisas preto e branco.	58.108	24.324	17.568	Eu tento manter as coisas ambíguas.	6.944	0.01
B18.	Tento ser claro quanto ao meu curso de ação futura.	57.273	20.455	22.273	Eu tento permanecer ambíguo.	5.821	0.01
D34.	Eu não gosto de misturar público e privado.	64.069	19.048	16.883	Eu prefiro misturar público e privado.	7.971	0.01
[A6.2]	**[Orientação racional]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientação Irracional]**		
C6.	Eu sou racional em meu pensamento.	73.303	16.290	10.407	Eu sou irracional.	10.219	0.01

C36.	Eu sou um homem de negócios em meu pensamento.	57.466	20.814	21.719	Não sou um homem de negócios no meu pensamento.	5.972	0.01
C15.	Eu sou racional.	57.014	11.312	31.674	Estou emocionado em meu pensamento.	4.000	0.01
C31	Eu sou científico em meu pensamento.	59.729	21.267	19.005	Eu não sou científico.	6.823	0.01
D8.	Eu não acredito em adivinhação.	54.113	20.779	25.108	Acredito na adivinhação.	4.953	0.01
D36	Eu não acredito na religião.	77.922	16.017	6.061	Eu acredito na religião.	11.918	0.01
F17	Sou bom no uso de computadores.	60.360	26.577	13.063	Eu não sou bom em usar computadores.	8.224	0.01
[A7]	**[Possível]**	**[Garantindo a abertura do grupo]**			**[Impossível]**		
[A7.1]	**[Orientado para a abertura]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientado para o fechamento]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
F1.	Eu prefiro relacionamentos abertos.	57.207	16.667	26.126	Eu prefiro relacionamentos fechados.	5.073	0.01
B21	Eu não me importo em distinguir entre os de dentro e os de fora.	59.545	15.000	25.455	Sou particular sobre a distinção entre pessoas de dentro e de fora em minhas interações sociais.	5.485	0.01
D33	Associo-me com pessoas de fora do meu grupo.	54.545	17.316	28.139	Só me associo a pessoas dentro do grupo ao qual pertenço.	4.414	0.01
F20	Estou disposto a divulgar as informações que temos.	49.550	16.216	34.234	Estou relutante em divulgar as informações que temos.	2.493	0.01
F31	Estou interessado em coisas fora do nosso grupo.	63.964	11.261	24.775	Estou preocupado apenas com assuntos do grupo ao qual pertenço.	6.198	0.01
F37	Eu aceito pessoas fora do meu grupo de colegas.	62.613	15.766	21.622	Excluo pessoas fora do meu grupo de colegas na socialização.	6.655	0.01
[B]		**[Psicologicamente orientado para o exercício, a atividade e a mobilidade].**					
[B1]	**[Habilitação]**	**[Energia dinâmica e mobilidade]**			**[Impossível]**		
[B1.1	**[Dinâmico-orientado]**	**-**	**-**	**-**	**[orientado para a estática]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
C4.	Eu sou rápido em movimento.	56.109	18.100	25.792	Sou lento na ação.	4.980	0.01
C1.	Eu tenho um ritmo rápido para decidir as coisas.	63.348	12.670	23.982	Eu tenho um ritmo lento.	6.262	0.01
C19	Eu sou agressivo em meu	50.679	23.982	25.339	Eu sou passivo em meu	4.320	0.01

	comportamento.				comportamento.		
C14.	Eu prefiro ser assertivo.	50.226	20.362	29.412	Eu não prefiro ser assertivo.	3.467	0.01
E1	Sou espontâneo na forma como faço as coisas.	49.388	17.143	33.469	Falta-me espontaneidade na maneira como faço as coisas.	2.737	0.01
F36	Eu prefiro ficar em movimento.	50.450	17.568	31.982	Prefiro ser estacionário.	3.031	0.01
[B1.2]	**[Não tributário] [Não orientado**	**-**	**-**	**-**	**[Fixação-orientada]**		
A11	Eu não me instalo em um só lugar e me mudo de lugar.	50.450	20.721	28.829	Estou instalado em um lugar e não me movo.	3.618	0.01
B10	Eu prefiro um estilo de vida nômade.	62.727	20.909	16.364	Eu prefiro uma vida agrária.	7.733	0.01
C2	Eu prefiro ter pessoal em fluxo.	61.538	19.457	19.005	Eu prefiro que os assuntos de pessoal fiquem estagnados.	7.046	0.01
C33	Eu estou orientado para o céu.	45.249	23.982	30.769	Estou orientado para a terra em meu pensamento.	2.469	0.01
D15.	Prefiro mudar as organizações às quais pertenço, uma após a outra, em um curto período de tempo.	49.784	17.749	32.468	Prefiro ficar em uma organização (por exemplo, local de trabalho) por um longo período de tempo.	2.902	0.01
D10	Eu prefiro relações contratuais de curto prazo.	50.649	17.749	31.602	Prefiro estabelecer relações comerciais de longo prazo.	3.192	0.01
D21	Eu prefiro que minhas relações sejam fluidas.	46.753	24.675	28.571	Eu prefiro que minhas relações sejam fixas.	3.184	0.01
D25.	Eu prefiro mudança.	51.515	18.615	29.870	Prefiro manter o status quo.	3.647	0.01
[B1.3]	**[Orientado para a originalidade]**	**-**	**-**	**-**	**[Precedente-orientado]**		
A12.	Eu procuro idéias novas e originais.	51.802	22.072	26.126	Busco padrões de conduta em convenções/precedentes existentes.	4.334	0.01
B11.	Não valorizo as relações senior/junior.	53.182	16.364	30.455	Eu valorizo as relações senior/júnior na socialização.	3.686	0.01
C22	Eu sempre tento me difundir em novos campos.	52.489	21.719	25.792	Eu sempre permaneço no campo em que estive.	4.486	0.01
C30	Atrever-me-ei a fazer coisas que nunca foram feitas antes.	56.109	27.149	16.742	Eu só tento fazer o que já foi feito antes.	6.857	0.01
D37.	Eu sou aventureiro.	48.052	18.182	33.766	Eu não sou aventureiro.	2.400	0.01
E12.	Eu não valorizo a antiguidade.	55.102	16.327	28.571	Eu valorizo a antiguidade.	4.540	0.01
E17.	Eu prefiro criar novos conhecimentos.	50.204	20.408	29.388	Prefiro memorizar os conhecimentos existentes.	3.652	0.01
E28	Prefiro propor novas teorias que ainda ninguém mencionou.	43.673	26.122	30.204	Prefiro seguir uma teoria que alguém já tenha dito.	2.453	0.01
F30	Eu prefiro mudar o status	56.306	18.018	25.676	Eu prefiro seguir o status	5.040	0.01

	quo.				quo como ele é.		
-		Outros					
Não.	**Item Descrição (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
	(masculino - feminino)						
C12.	Eu sou masculino.	46.154	24.434	29.412	Eu sou feminina em meu pensamento.	2.863	0.01
	(Progressivo - para trás)						
F11	Eu sou progressista em meu pensamento.	64.414	19.369	16.216	Estou atrasado em meu pensamento.	7.998	0.01
C9	Eu sou moderno em meu pensamento.	57.466	26.697	15.837	Eu sou pré-moderno em meu pensamento.	7.228	0.01
	(Urbano - Rural)						
A13.	Eu prefiro as relações urbanas (cidade).	65.315	18.468	16.216	Eu prefiro as relações rurais (aldeia).	8.102	0.01
	(Frio - calor)						
E25.	Estou com frio para as pessoas.	52.245	17.959	29.796	Eu sou caloroso na natureza.	3.879	0.01
F19	Eu prefiro a cor azul.	69.820	12.162	18.018	Eu prefiro a cor vermelha.	8.235	0.01
	(pegajoso - não pegajoso)						
E40	Eu não sou pegajoso em termos de minha personalidade.	63.673	22.041	14.286	Eu sou tenaz em termos de minha personalidade.	8.755	0.01
	(Grande escala - pequena escala)						
F18	Eu tenho uma grande escala de pensamento.	54.054	23.423	22.523	Eu tenho uma pequena escala de pensamento.	5.369	0.01
	(Agressivo - não agressivo)						
F27	Eu sou agressivo no comportamento.	45.946	22.973	31.081	Eu não sou agressivo no comportamento.	2.524	0.01
	(Difícil de rasgar - Fácil de rasgar)						
E31	Eu não me entristeço facilmente.	52.653	11.429	35.918	Eu fico facilmente triste.	2.783	0.01
E39.	Eu não sou sentimental.	53.469	11.020	35.510	Eu sou sentimental.	2.980	0.01
	(Jovem - velho)						
F40	Eu sou jovem em anos.	77.928	14.865	7.207	Eu sou velho.	11.420	0.01
	(Democrático - antidemocrático)						
F41	Eu sou democrático em meu pensamento.	50.901	23.874	25.225	Eu não sou democrático em meu pensamento.	4.385	0.01

[Existência de itens de pesquisa que não atingiram o nível de significância de 0,01

Na pesquisa do questionário realizada pelo autor desta vez, havia alguns itens como segue. Alguns dos itens não

eram tão secos (molhados) como o autor esperava inicialmente.
Entretanto, eles não incluíam os seguintes itens. A hipótese do autor. Os itens que tiveram um impacto suficientemente significativo para sacudi-los.
A maioria dos itens eram itens que quase não atingiram o nível de significância de 0,01.

Itens de pesquisa que não atingiram o nível de significância de 0,01. Aqui está uma lista deles.

[1.]	**[Individualismo]**	**-**	**-**	**-**	**[Coletivismo]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nenhum dos dois.**	**-Dry-**	**Conteúdo do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
(Nenhum)							
[2]	**[orientado para a independência]**	**-**	**-**	**-**	**[Interdependência orientada].**		
F2	Eu não tento ser bonita para os outros.	41.892	13.514	44.595	Eu tento ser amoroso para com os outros.	0.433	x.xx
[3]	**[Dispersão ampla orientada]**	**-**	**-**	**-**	**[Densely distribuído]**		
D31	Eu prefiro ficar longe um do outro.	35.931	22.078	41.991	Eu prefiro ficar perto um do outro.	1.043	x.xx
F9	Prefiro estar muito distante um do outro.	42.793	20.721	36.486	Prefiro estar muito próximo um do outro.	1.055	-. --
F38	Eu prefiro as conversas por e-mail.	33.333	19.369	47.297	Eu prefiro conversas cara-a-cara.	2.317	-0.05
[4]	**[Orientado para a diversidade]**	**-**	**-**	**-**	**[Uniformidade-orientado]**		
(Nenhum)							
[5]	**[Não-humano]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientado para o homem]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
C5.	Estou interessado em máquinas.	46.606	17.195	36.199	Estou interessado nos seres humanos.	1.700	0.05
D6	Eu prefiro ser menos humano.	46.753	15.152	38.095	Eu prefiro ter relações fortes.	1.429	0.10
D12.	Eu não gosto de estar perto um do outro.	38.528	19.913	41.558	Estou disposto a nos darmos bem um com o outro.	0.515	x.xx
D26	Eu não me importo se outros me rejeitam.	49.784	10.390	39.827	Eu não gosto de ser rejeitado por outros.	1.599	0.10
E14	Eu não me importo com relacionamentos.	44.082	10.612	45.306	Eu me preocupo com os relacionamentos.	0.203	x.xx
E33	Não me importa o que os outros pensam de mim.	49.796	11.020	39.184	Eu me importo com o que os	1.761	0.05

					outros pensam de mim.		
F4	Eu tenho dificuldade em gostar dos outros.	40.090	11.712	48.198	Eu tendo a gostar dos outros.	1.286	-0.10
F6.	Eu não gosto de me ligar a outros.	42.793	14.865	42.342	Prefiro os laços com os outros.	0.073	-. --
[6]	**[Não orientado à afinidade]**	**-**	**-**	**-**	**[Afinidade orientada]**		
A17	Prefiro me separar rapidamente e em um curto período de tempo.	45.946	13.514	40.541	Eu tento ter relações de longo prazo com os outros.	0.866	-. --
E9	Prefiro estar distante um do outro.	46.122	15.510	38.367	Prefiro estar em estreita relação um com o outro.	1.321	0.10
F3	Eu não prefiro dar presentes a outros.	43.694	14.414	41.892	Eu prefiro dar presentes a outros.	0.290	-. --
F32	Eu vejo as coisas em termos monetários.	36.036	13.514	50.450	Eu não vejo as coisas em termos de dinheiro.	2.309	-0.05
[7]	**[Liberalismo]**	**-**	**-**	**-**	**[Regulamentação]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
C20	Eu tenho uma mentalidade de merda fraca.	38.462	19.005	42.534	Eu tenho um forte senso de humildade.	0.673	x.xx
C27.	Presumo que se eu conseguir um feito sozinho, isso será devido somente a mim e aqueles ao meu redor são irrelevantes.	38.462	21.267	40.271	Atribuo a realização a todos à minha volta.	0.303	x.xx
D2	Prefiro a livre concorrência uns com os outros.	48.052	15.152	36.797	Eu não prefiro a livre concorrência entre si.	1.857	0.05
D9.	Presto atenção aos pontos fortes e à excelência de meus alunos. (Presto atenção a eles).	37.662	25.108	37.229	Presto atenção (durante a graduação) às fraquezas e deficiências do aluno. (Presto atenção a eles).	0.076	--. --
E8	Prefiro estar em rivalidade uns com os outros.	37.551	18.776	43.673	Não prefiro estar em rivalidade uns com os outros.	1.063	x.xx
E16.	Eu valorizo mais aqueles com maiores habilidades do que aqueles com menores habilidades.	44.898	17.143	37.959	Eu trato aqueles com maior capacidade da mesma forma que	1.193	-. --

					aqueles com menor capacidade.		
[8]	**[Orientado para a autonomia]**	**-**	**-**	**-**	**[Heteronomia orientada].**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
A10.	Eu não me importo com o que os outros ao meu redor pensam de mim.	47.748	10.811	41.441	Eu me preocupo com os olhos dos outros ao meu redor quando tomo medidas.	0.995	--. --
D18	Não me importo que outros riam de mim quando eu cometo erros.	49.351	12.987	37.662	Eu me importo se eu falhar e os outros riem de mim.	1.904	0.05
D19	Não sou sensível a mudanças no humor das pessoas ao meu redor.	30.736	16.017	53.247	Sou sensível às mudanças na atmosfera das pessoas ao meu redor.	3.733	-0.01
D39.	Eu não valorizo a cooperação.	44.589	17.316	38.095	Valorizo a cooperação com outros ao meu redor.	1.085	--. --
E6	Eu não sou tímido.	46.939	15.918	37.143	Eu sou tímido.	1.672	0.05
E24	Eu não me importo com minha aparência.	41.633	13.469	44.898	Eu me preocupo com minha aparência.	0.549	x.xx
[9]	**[Anti-sincronização orientada].**	**-**	**-**	**-**	**[Orientado para a sincronização]**		
E29	Prefiro discutir com outros que têm opiniões diferentes.	41.633	17.551	40.816	Eu não gosto de discutir com outros que têm opiniões diferentes.	0.141	-. --
[10]	**[Anti-autoritarismo]**	**-**	**-**	**-**	**[Autoritarismo]**		
E2	Eu não respeito as relações hierárquicas.	49.796	7.755	42.449	Respeito as relações hierárquicas no trabalho.	1.197	-. --
E4	Eu sou rebelde.	40.000	28.980	31.020	Eu sou obediente.	1.668	0.05
E13.	Eu não valorizo o uso de honoríficos.	39.592	18.367	42.041	Eu valorizo o uso de honoríficos.	0.424	x.xx
E21	É menos provável que eu siga o que outros de status mais elevado dizem do que eu.	31.837	30.204	37.959	É mais provável que eu obedeça ao que dizem os outros acima de mim no ranking.	1.147	x.xx
[11]	**[Respeito à privacidade]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-privacy]**		
Item No.	**Descrição do item**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item**	**-Z-score**	**Significativo**

	(Hipótese = Seco)				**(Hipótese = Molhado)**		
A8	Eu não cuido de outros fora do trabalho.	43.243	15.315	41.441	Eu cuido de meus assuntos pessoais fora do trabalho.	0.292	-. --
C11	Estou disposto a conhecer apenas um lado da história.	39.367	15.837	44.796	Eu tento conhecer todos os aspectos dos outros.	0.880	x.xx
D11.	Não me importa como os outros me vêem.	46.753	8.658	44.589	Eu me importo como os outros me vêem.	0.344	-. --
[12]	**[Anti-uniformidade orientada].**	**-**	**-**	**-**	**[Uniformidade orientada]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
B8	Eu não prefiro expressões vagas e flexíveis.	46.364	20.909	32.727	Eu prefiro expressões ambíguas e flexíveis.	2.274	0.05
[13]	**[Orientado para a racionalidade]**	**-**	**-**	**-**	**[Irracional-orientado]**		
(Nenhum.)							
[14]	**[Dinâmico orientado]**	**-**	**-**	**-**	**[orientado para a estática]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
C7.	Estou ativo em movimento.	42.081	25.339	32.579	Eu sou passivo em ação.	1.635	0.10
D1.	Eu me movo de boa vontade sem pressão externa.	45.455	14.719	39.827	Eu não me afastaria de mim sem pressão externa.	0.926	--. --
D5	Eu estou ativo (ativo) em ação.	38.095	24.242	37.662	Eu estou inativo.	0.076	--. --
D16	Tenho um fraco senso de vitimização.	44.156	23.810	32.035	Eu tenho um forte senso de vitimização.	2.111	0.05
F39.	Eu estou ativo em movimento.	45.045	22.973	31.982	Eu não sou ativo.	2.218	0.05
[15]	**[Não tributário]**	**-**	**-**	**-**	**[Fixação-orientada]**		
(Nenhum.)							
[16]	**[Orientado para a originalidade]**	**-**	**-**	**-**	**[Precedente-orientado]**		
C21	Estou disposto a lidar com pessoas desconhecidas.	38.462	24.434	37.104	Só me associo a pessoas conhecidas.	0.232	-. --

F23	Atrevo-me a correr riscos.	45.045	21.622	33.333	Eu só tento fazer o que é seguro.	1.971	0.05
C35.	Eu gosto de destruir coisas.	33.484	27.149	39.367	Eu não quero destruir as coisas.	1.025	x.xx
[17]	**[Orientado para a abertura]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientado para o fechamento]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
F5.	Prefiro ajudar os estranhos.	41.441	25.676	32.883	Prefiro ajudar apenas os estranhos.	1.479	0.10
F8	Sinto-me à vontade para conhecer novas pessoas.	47.297	11.261	41.441	Não me sinto à vontade para conhecer novas pessoas.	0.926	--. --
F13	Eu prefiro tomar decisões sobre as coisas em público.	41.892	15.766	42.342	Prefiro tomar decisões a portas fechadas.	0.073	x.xx
F14	Confio na primeira pessoa que encontro.	23.423	18.468	58.108	Não confio em uma pessoa a menos que eu a conheça há algum tempo.	5.723	-0.01
F34	Prefiro manter as coisas abertas para o mundo exterior.	47.748	17.117	35.135	Prefiro manter as coisas em segredo entre os meus colegas.	2.064	0.05
[18]	**[Orientado para o contencioso].**	**-**	**-**	**-**	**[Orientado para a reconciliação]**		
Item No.	**Descrição do item (Hipótese = seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significativo**
A6.	Eu prefiro o confronto, o litígio.	29.279	16.667	54.054	Eu não gosto de confrontos e litígios e tento conciliar.	4.044	-0.01
B5.	Eu não valorizo a harmonia com meu entorno.	44.091	23.182	32.727	Eu valorizo a harmonia com meu ambiente ao agir.	1.923	0.05
B16.	Eu não valorizo a harmonia dentro de um grupo.	41.818	20.455	37.727	Eu valorizo a harmonia dentro do meu grupo.	0.680	-. --
-	**Outros**						
Não.	**Item Descrição (Hipótese = Seco)**	**-Dry-**	**Nem**	**-Dry-**	**Descrição do item (Hipótese = Molhado)**	**-Z-score**	**Significado**
	(americano-japonês)						
C32.	Eu sou americano.	44.796	21.719	33.484	Eu sou japonês em meu pensamento.	1.901	0.05

	(Masculino - feminino)						
C18.	Eu sou paternalista em meu pensamento.	35.294	28.959	35.747	Sou de natureza maternal.	0.080	x.xx
E10.	Eu tenho uma forte ligação com meu pai.	28.571	39.184	32.245	Eu tenho um forte vínculo com minha mãe.	0.737	x.xx
	(Urbano-Rural)						
(Nenhum)							
	(Frio - quente)						
(Nenhum)							
	(pegajoso - não pegajoso)						
(Nenhum)							
	(Duro - Macio)						
F10	Eu prefiro algo difícil.	39.640	27.477	32.883	Eu prefiro algo macio.	1.182	-. --
	(leve - pesado)						
C37.	Prefiro que as coisas não tenham peso (leve).	35.294	20.362	44.344	Eu prefiro que as coisas tenham peso.	1.508	-0.10
	(Grande escala - pequena escala)						
F12	Eu só dou uma consideração aproximada.	44.595	18.919	36.486	Eu dou atenção aos detalhes.	1.342	0.10
F15	Eu sou violento nos gestos.	39.189	28.378	32.432	Eu sou puro em gestos.	1.190	--. --
	(abstrato - concreto)						
F21.	Eu prefiro abstrato.	33.333	17.117	49.550	Eu prefiro o concreto.	2.654	-0.01
	(Agressivo - Não agressivo)						
(Nenhum)							
	(Difícil de rasgar - fácil de rasgar)						
F29.	Eu não sou propenso a lágrimas.	42.342	13.964	43.694	Estou cheio de lágrimas.	0.217	x.xx
	(tenho um forte senso de dever - tenho um fraco senso de dever)						
D3	Eu tenho pouca humanidade.	45.887	16.883	37.229	Eu sou uma pessoa de boa índole.	1.443	0.10
D38	Eu não sou uma pessoa justa.	38.528	20.779	40.693	Eu sou uma pessoa leal.	0.370	x.xx
	(Jovem - velho)						
(Nenhum)							
	(Democrático - antidemocrático)						

(Nenhum)

Data da primeira publicação: Julho de 1999 a novembro de 2001.

Levantamento de personalidades e atitudes secas e úmidas, com base na classificação por quatro classes.

Resultados das respostas

Período de resposta.
Uma semana em meados de fevereiro de 2001.

Número de respostas 1043

Masculino 36,146%
Feminino 63,854%

10's 34.899%
20's 54.746%
30's 8.245%
40's 1.534%
50's 0.479%
60's 0.000%
70's 0.096%

Porcentagem de Respondentes
Seco/molhado combinado/conflito 7,670%
Puro 74,784% seco
Puro Molhado 5,273%
Indiferenciada 12,272%

Resultados da resposta
Julgamento da Secura

Não.	Sentença	Secura 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
5	Eu não gosto de estar em contato com outros.	8.629	22.148	15.820	30.968	22.435
Não.	Sentença	Secura 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
7	Não gosto que minha liberdade de ação seja regulamentada.	62.512	26.654	3.452	5.849	1.534
8	Não influenciado (não influenciado) pelas tendências ao redor	27.037	34.708	13.231	20.134	4.890
9	Não quero estar em sintonia com meu entorno.	15.532	29.338	16.874	31.256	6.999
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
12	Sou franco na maneira como digo as coisas.	25.695	34.036	9.875	22.627	7.766
13	Sou razoável em meu	21.860	37.105	18.408	15.820	6.807

	raciocínio.					
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
18	Prefiro ser separado e independente de outros.	17.354	35.187	11.409	23.298	12.752
20	Prefiro estar em uma sala privada, uma de cada vez.	24.545	30.585	13.710	21.381	9.779
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
21	Eu aprecio a diversidade das pessoas.	51.294	36.146	6.520	4.698	1.342
24	Eu não gosto de estar vinculado um ao outro.	39.310	37.680	8.629	11.122	3.260
25	Só eu posso decidir meu futuro rumo de ação.	30.393	30.201	11.793	20.997	6.616
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
27	Eu não gosto de monitorar um ao outro.	50.144	36.721	5.944	5.081	2.109
28	Eu tento fazer as coisas preto e branco.	34.612	37.392	10.451	13.710	3.835
29	Eu sou científico em meu pensamento.	13.327	23.298	21.285	25.695	16.395
30	Eu tenho um ritmo rápido para decidir as coisas.	18.025	26.558	13.902	27.229	14.286
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
34	Prefiro ficar sozinho e separado dos outros.	21.381	39.693	15.724	18.792	4.410
35	Eu não gosto de criar facções.	37.200	34.803	13.998	10.547	3.452
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
36	Sou objetivo na minha visão das coisas.	25.887	39.214	16.203	14.669	4.027
40	Eu não gosto de fofocar sobre os outros.	16.779	23.969	16.683	31.448	11.122
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
42	Eu não me encontro um com o outro, a menos que haja algum propósito.	20.709	38.351	8.150	22.627	10.163
43	Eu não prefiro o contato pele a pele com outras pessoas.	14.669	22.148	11.697	32.023	19.463
44	Eu não gosto de brincar com bonecas.	29.626	19.271	13.327	25.695	12.081
45	Eu não prefiro as relações pai-filho.	31.160	27.996	13.039	19.367	8.437
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
46	Sou livre para me movimentar sem	18.792	32.598	11.314	27.517	9.779

	vínculos com relacionamentos.					
48	Eu prefiro ir em direções diferentes um do outro.	15.628	32.886	23.586	23.586	4.314
50	Tento esclarecer meu curso de ação futura.	29.530	32.982	12.752	19.655	5.081
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
51	Eu sou um homem de negócios em meu pensamento.	9.012	23.394	22.435	30.010	15.149
55	Eu não gosto de ser mimado.	13.519	23.873	17.929	30.872	13.806
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
58	Eu não gosto de ser entretido.	28.476	32.023	14.957	18.504	6.040
60	Eu não tenho medo de me isolar do meu ambiente.	16.779	26.846	10.834	27.900	17.641
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)
61	Eu não gosto de misturar minha vida pública e privada.	23.202	33.269	18.504	20.230	4.794
64	Eu não gosto de arrastar outros ao meu redor.	47.651	34.324	8.533	6.903	2.589
65	Eu tento ser único.	39.693	34.132	12.656	10.738	2.780
Não.	Sentença	Secagem 5(Alta)	Secura 4	Secura 3(Médio)	Secagem 2	Secura 1(Baixo)

Julgamento por umidade

Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
2	Prefiro me apoiar um no outro na socialização.	9.492	22.531	9.971	34.132	23.873
3	Tento me manter denso em um espaço pequeno.	5.561	11.601	9.396	29.530	43.912
4	Eu tento estar lado a lado com os outros ao meu redor.	7.478	19.463	7.862	32.598	32.598
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
6	Eu valorizo o nepotismo (conexões) na socialização.	6.040	18.696	13.423	34.516	27.325
10	Eu me ater às marcas quando compro coisas.	6.903	22.339	8.245	21.093	41.419
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
11	Eu gosto de me intrometer na	6.424	23.011	10.930	29.818	29.818

	privacidade de outras pessoas.					
14	Sou lento no movimento.	15.436	28.188	11.793	27.517	17.066
15	Eu prefiro uma vida agrária.	5.561	17.546	13.519	25.791	37.584
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
16	Eu tento fazer apenas o que é precedente.	4.410	17.450	12.848	41.707	23.586
17	Eu prefiro relacionamentos fechados.	6.903	22.244	11.985	29.914	28.955
19	Tenho uma forte mentalidade de pedido.	10.738	32.886	17.354	26.942	12.081
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
22	Estou disposto a revelar minha vida interior a outros.	14.573	25.887	11.697	28.380	19.463
23	Não gosto que não haja um enraizamento prévio para mim na reunião.	6.328	15.149	16.683	30.393	31.448
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
26	Prefiro imitar os outros.	3.260	17.929	11.026	37.776	30.010
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
31	Eu prefiro ter pessoal estagnado.	3.260	11.601	24.353	37.488	23.298
32	Eu prefiro seguir o status quo como ele é.	6.040	24.065	20.997	35.091	13.806
33	Eu só me preocupo com as coisas dentro do grupo ao qual pertenço.	8.150	18.313	8.725	37.967	26.846
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
37	Eu prefiro manter as ações um do outro sob controle.	2.972	11.314	21.572	41.515	22.627
38	Falta-me autonomia nas ações que tomo.	6.807	26.366	12.848	34.899	19.080
39	Eu tento fazer parte do mainstream.	9.396	20.614	15.628	33.653	20.709
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
41	Excluo pessoas fora do meu círculo de amigos por socializarem.	4.027	15.820	10.547	36.817	32.790
Não.	Sentença	Molhamento	Umidade	Molhamento	Umidade	Molhado

		5(Alta)	4	3(Médio)	2	1(Baixo)
47	Sou facilmente influenciado pelas opiniões dos que me rodeiam.	14.957	34.995	12.656	25.791	11.601
49	Eu prefiro bufar às autoridades.	3.260	6.903	15.820	32.119	41.898
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
52	Sou particular na distinção entre pessoas de dentro e de fora em minhas interações sociais.	8.533	23.490	11.314	36.529	20.134
53	Sou tenaz em minha personalidade.	5.561	14.765	21.764	36.242	21.668
54	Eu prefiro grupos/organizações que são difíceis de sair uma vez que você entre.	2.013	3.643	5.657	25.695	62.991
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
56	Sou intolerante com as pessoas que têm opiniões diferentes das minhas.	5.657	19.559	11.314	39.118	24.353
57	Eu sempre me preocupo em causar uma boa impressão nos outros ao meu redor.	28.667	37.488	8.629	17.162	8.054
59	Assumo a responsabilidade conjunta com meus colegas ao meu redor por qualquer erro cometido por uma pessoa.	6.424	20.230	18.217	31.160	23.969
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
62	Eu acredito na religião.	4.602	9.588	13.615	20.134	52.061
63	Eu coloco os interesses do grupo ao qual pertenço (antes de meus interesses pessoais).	8.821	21.668	17.450	32.982	19.080
Não.	Sentença	Molhamento 5(Alta)	Umidade 4	Molhamento 3(Médio)	Umidade 2	Molhado 1(Baixo)
66	Eu não sou muito bom em usar computadores.	5.849	14.765	14.190	38.159	27.037

Pesquisa de questionário sobre a relação entre feminilidade e umidade.

Resultados das respostas

Período de resposta 15 de abril de 2000 - 18 de abril de 2000

Número de respostas 207

Masculino 41,063%
Feminino 58,937

10's 33.333%
20's 56.522%
30's 7.246%
40's 2.899%
50's 0.000%
60's 0.000%
70's 0.000%

Porcentagem de respondentes

	1. individualismo - coletivismo				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mc**
1	Eu prefiro agir sozinho.	31.884	15.459	52.657	Prefiro grupos associa
18	Prefiro ser separado e independente de outros.	24.638	20.773	54.589	Eu pre unido/ com o
34	Prefiro ficar sozinho e separado dos outros.	32.850	15.459	51.691	Eu não seguir próprio caminh sozinh separa outros
	Orientada para a independência - Interdependente				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem um nem outro.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mc**
2	Eu prefiro ser independente um do outro.	28.019	14.976	57.005	Eu pre apoiar outro sociali
19	Eu sou independente.	22.705	17.391	59.903	Eu ten forte o ao clie

35	Sou avesso à criação de facções.	33.333	13.043	53.623	Estou para cr facção
	3. orientado para uma ampla dispersão - orientado para a superlotação				
Não.	**Item (seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem um nem outro.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
3	Eu tento ficar disperso em um grande espaço.	33.333	16.908	49.758	Eu ten lotado espaço pequer
20	Prefiro estar em uma sala privada, uma de cada vez.	34.300	15.459	50.242	Prefiro uma sa com m pessoa
36	Sou objetivo na minha visão das coisas.	36.232	17.391	46.377	Eu não objetiv
	4. respeito pela diversidade - orientado para a uniformidade				
Número	**Conteúdo do item (seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
4	Eu não tento ser desequilibrado.	30.918	15.942	53.140	Eu ten lado a os outr meu re
21	Eu aprecio a diversidade das pessoas.	43.961	16.425	39.614	Eu ten as pess um qu unifor referên
	5. Não-humano - orientado para o ser humano				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
5	Eu não gosto de interagir com os outros.	13.043	25.604	61.353	Eu pre contato outros
22	Estou relutante em revelar minha vida interior aos outros.	29.952	21.739	48.309	Estou revelar interio outros
	6. Não-orientação para a economia -				

	orientação para a economia				
Item No.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mc**
6	Eu não valorizo o nepotismo (conexões).	29.952	20.290	49.758	Eu val nepoti (conex sociali
23	Não me importo se não houver um acordo prévio.	27.053	21.739	51.208	Não m se não um enraiza prévio mim n
	7. liberalismo-regulamentação				
Não.	**Item Descrição (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem um nem outro.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mc**
7	Eu não gosto de ter minha liberdade de ação regulamentada.	53.140	13.527	33.333	Prefirc minha de açã regula
24	Eu não gosto de estar vinculado um ao outro.	39.130	13.527	47.343	Eu pre mante outro e cativei
37	Eu não gosto de verificar as ações um do outro.	38.647	17.391	43.961	Eu pre mante compc um do contro
	8. Orientação para a autonomia - outra - orientação.				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mc**
8	Eu não sou influenciado (influenciado) pelas tendências ao meu redor	30.918	14.010	55.072	Eu sou influer pelas t ao meu
25	Só eu posso decidir meu futuro rumo.	32.850	12.560	54.589	Eu não decidir (influe por ou meu re
38	Eu tenho autonomia nas ações que tomo.	27.536	15.942	56.522	Falta-r autonc ações

	9. Orientação anti-sincronização - orientação-sincronização				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
9	Tento ser autônomo e não em sintonia com meu ambiente.	31.401	14.976	53.623	Quero sintoni meu er
26	Eu não gosto de imitar os outros.	33.816	15.942	50.242	Prefiro outros
39	Pertenço a um grupo minoritário e estou bem com ele.	29.469	17.874	52.657	Eu ten membr mainst
	10. anti-autoritarismo-autoritarismo				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem um nem outro.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
10	Eu não sou um adesivo de marcas.	27.536	16.908	55.556	Eu sou particu relação marcas compr
	11. respeito à privacidade - anti-privacidade				
Item No.	**Item (seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
11	Eu não me intrometo na privacidade dos outros.	27.053	14.493	58.454	Estou intervi privac outras
27	Eu não gosto de monitorar um ao outro.	43.478	10.628	45.894	Eu pre de olh outro.
40	Eu não gosto de fofocar sobre os outros.	15.942	14.493	69.565	Eu pre fofoca outros
	12. anti ambigüidade - ambigüidade				
Item No.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem um nem outro.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**

12	Sou direto no modo como digo as coisas.	33.816	14.493	51.691	Eu sou e eufe
28	Eu tento fazer as coisas preto e branco.	36.232	19.807	43.961	Eu ten as cois ambíg
	13. racional-orientado - irracional-orientado				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
13	Eu sou racional em meu pensamento.	39.614	22.705	37.681	Eu sou irracio
29	Eu sou científico em meu pensamento.	24.638	28.502	46.860	Eu não científ
	14. orientado para a dinâmica - orientado para a estática				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
14	Eu sou rápido para me mover.	22.705	28.986	48.309	Sou le movim
30	Eu tenho um ritmo rápido para decidir as coisas.	26.087	21.256	52.657	Eu ten ritmo
	15. Não-fixação orientada - Fixação orientada				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
15	Eu prefiro um estilo de vida nômade.	34.783	25.604	39.614	Eu pre vida a
31	Eu prefiro ter pessoal em fluxo.	33.333	27.536	39.130	Eu pre os assu pessoa estagn
	16. orientado para a originalidade - orientado para precedentes				
Número	**Conteúdo do item (seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
16	Atrevo-me a	25.121	20.773	54.106	Eu só

	fazer coisas que nunca foram feitas antes.				fazer c foi feit
32	Eu prefiro mudar o status quo.	31.884	23.671	44.444	Eu pre seguir quo co
	17. orientado para aberto - orientado para fechado				
Não.	**Item Conteúdo (Seco)**	**Eu sou efeminado.**	**Eu não sou nem uma coisa nem outra.**	**Eu sou efeminado.**	**I (Mo**
17	Eu prefiro relacionamentos abertos.	39.130	22.705	38.164	Eu pre relacio fechad
33	Estou interessado em coisas fora do grupo.	36.715	15.942	47.343	Só est interes assunt grupo perten
41	Eu aceito pessoas fora do meu grupo de colegas.	41.546	11.594	46.860	Exclu fora d grupo colega sociali

(Nota.)
O "-. --" na coluna de nível de significância. Itens que foram considerados secos na pesquisa de maio-julho de 1999. (Itens à esquerda.) Itens para os quais a proporção de respondentes que se classificaram como efeminados foi maior na pesquisa real, mas não atingiu o nível de significância de 0,10.
O "x.xx" na coluna do nível de significância. Itens que foram considerados efeminados na pesquisa acima. (Itens do lado direito.) Itens que foram classificados como mais efeminados na pesquisa real, mas não alcançaram o nível de significância de 0,10.

Secagem / molhado. Personalidades e atitudes japonesas, do leste asiático e ocidentais. Pesquisa de questionário sobre a relação entre os dois acima.

Resultados

Período de resposta: Final de outubro de 2000.

Número de respondentes 200

Masculino 43.500
Feminino 56.500

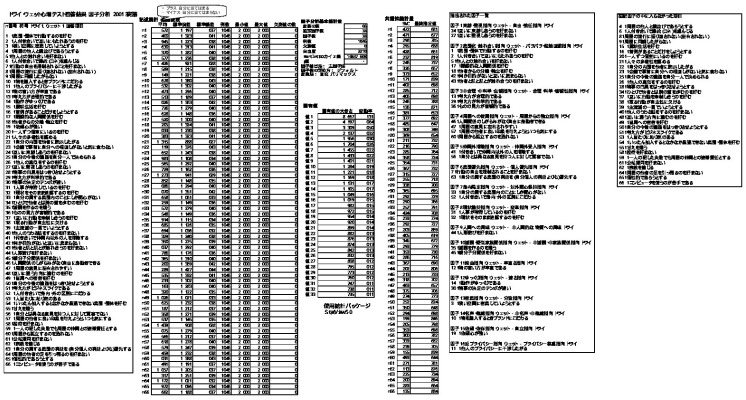
10's 34.000%
20's 53.000%
30's 10.500%
40's 1.500%

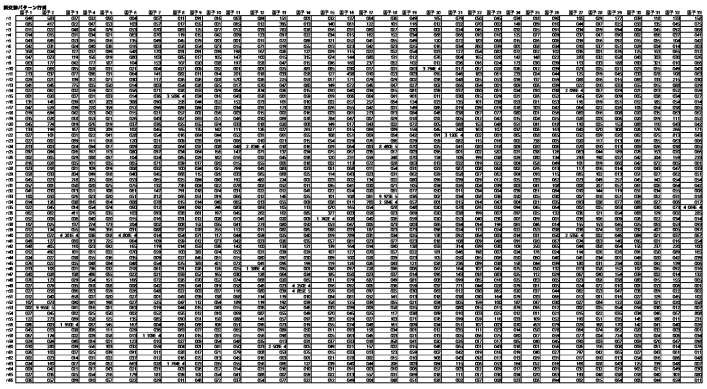
50's 0.500%
60's 0.500%
70's 0.000%

Resposta ratio↓

	Europa/E.U.S.-Japão/Ásia Oriental					
Não.	Sentença	Representação numérica e gráfica dos índices de resposta				
		Muito seco	Um pouco seco	Nem	Um pouco molhado	Muito úmido
1	Mais leste asiático (isto é, coreano, taiwanês, filipino ...)					
		8.000	20.500	12.000	41.500	18.000
2	Mais japonês					
		9.000	19.500	18.000	30.000	23.500
3	Mais Ocidental					
		22.000	42.500	10.500	16.500	8.500

Uma análise fatorial de personalidades e atitudes secas e úmidas. Resultados. Lista de dados numéricos.





A relação entre personalidades e atitudes secas e molhadas e padrões de movimento molecular de líquidos gasosos. Uma pesquisa por questionário para validar os resultados. Resultados.

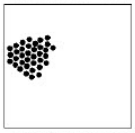
「ドライ・ウェットな行動についてアンケート」回答分析結果 2005.03 大塚いわお

回答期間 2005.03.25～03.26
回答人数 200

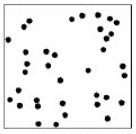
性別
男 33.500%
女 66.500%

年齢
10代 45.000%
20代 37.000%
30代 12.500%
40代 3.500%
50代 1.500%
60代 0.500%
70代 0.000%

↓人々の行動の様子を早送りで縮小表示したと称したビデオ
（どの程度ドライ、ウェットと感じられるかの評価対象）静止画



↑液体分子運動映像 Ar(アルゴン) 20K(絶対温度)



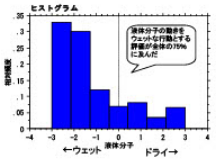
↑気体分子運動映像 Ar(アルゴン) 300K(絶対温度)

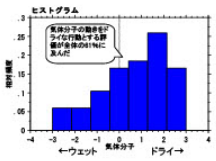
度数分布 ： 液体分子

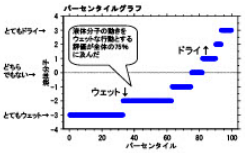
	下限 (-3)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	66	.330	33.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	60	.300	30.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	24	.120	12.000
どちらでもない(0)→	-.429	.429	14	.070	7.000
ややドライ(1)→	.429	1.286	16	.080	8.000
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	7	.035	3.500
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	13	.065	6.500
		合計	200	1.000	100.000

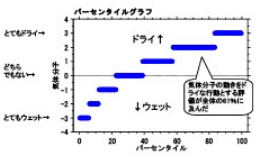
度数分布 ： 気体分子

	下限 (-3)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	12	.060	6.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	12	.060	6.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	21	.105	10.500
どちらでもない(0)→	-.429	.429	33	.165	16.500
ややドライ(1)→	.429	1.286	37	.185	18.500
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	52	.260	26.000
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	33	.165	16.500
		合計	200	1.000	100.000









記述統計－連続変数

	液体分子
平均	-1.365
標準偏差	1.802
標準誤差	.127
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

液体分子の評価の平均は、かなりウェット

記述統計－連続変数

	気体分子
平均	.795
標準偏差	1.726
標準誤差	.122
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

気体分子の評価の平均は、ややドライ

ドライ・ウェット評価の平均値が、液体分子と気体分子とで、明らかに有意差あり（液体分子の方がウェット）

t検定（対応あり）
仮説平均値の差= 0

	平均差	自由度	t値	p値
液体分子、気体分子	-2.160	199	-10.845	< .0001

(差の値 = 液体分子評価値 - 気体分子評価値)
(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

２群の符号検定（対応あり） ： 液体分子、気体分子

差 > 0 の数	41
差 < 0 の数	143
差 = 0 の数	16
p値	< .0001

(差の値 = 液体分子評価値 - 気体分子評価値)
(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

液体分子をよりウェットと評価した回答者数の方が、有意に多かった

Personalidade e sensação, percepção. Clara e escura. Quente e frio. Difícil e suave. Solto e apertado. Tenso e relaxado.

Iwao Otsuka

Personalidade e sensação, percepção. Luz e escuridão. Quente e frio. Duro e suave. Solto e apertado. Tenso e relaxado.

Sobre personalidades claras e escuras.

Descrição: sobre a personalidade clara e escura

2001.11-2005.09 Publicado pela primeira vez
1.Introdução
Muitas vezes vejo pessoas que dizem: "Eu quero ser mais alegre, mas... Eu gostaria de me tornar mais alegre, mas..." Vejo com freqüência pessoas que me pedem conselhos psicológicos. Ou por volta de 1990, quando a sociedade japonesa estava em sua era da bolha, era comum ouvir as pessoas dizerem: "Um ser humano tem que ter uma raiz mais brilhante". Assim, parece que ter uma personalidade mais brilhante é geralmente visto como uma coisa desejável para as pessoas.
Entretanto, a psicologia convencional ainda não analisou e organizou que tipo de personalidade é considerada brilhante ou escura, e uma compreensão mais profunda é necessária.
2. O que é uma personalidade brilhante?
A tabela a seguir resume os fatores que trazem alegria à personalidade, coletando e agrupando os adjetivos que dão a impressão de alegria em um formato de tabela.

Tabela_1

---

3. A raiz do brilho de caráter
O brilho é essencialmente sentido quando a luz física estimula as células receptoras (cones, varetas) na visão humana para enviar informações sobre o brilho ao sistema nervoso. Neste sentido, a "luz" física (luz solar, luz fluorescente...) é a fonte de luminosidade.
Pode-se dizer que o "brilho" tem um valor positivo para os seres humanos de forma fundamental, pois torna a visão humana eficaz e tem o efeito de melhorar drasticamente nossa capacidade de adaptação ao meio ambiente. Esta é a fonte da percepção positiva da "leveza" em nossa personalidade.
Como resultado de ter adquirido o brilho da luz, os seres humanos têm sido capazes de desfrutar de várias vantagens na vida, e inversamente, quando a personalidade de uma pessoa tem as mesmas vantagens que esse brilho, sua personalidade é percebida como "brilhante". O fato de uma pessoa ter algo em seu coração que corresponde à "luz", "sol" ou "lâmpada" que ilumina o ambiente, ou que tem as mesmas características que as da luz, leva a um caráter mais brilhante.
Uma personalidade brilhante é representada pela cor branca ou amarelo pálido.
Acredita-se que se pode iluminar o caráter, esforçando-se para ter um caráter que corresponda aos adjetivos relacionados à "leveza" na tabela acima.
4. Organizando os resultados da personalidade escura
Por outro lado, as personalidades "escuras" e "profundas" podem ser resumidas invertendo o conteúdo das personalidades "claras", especificamente, como mostrado na tabela a seguir.

Tabela_2

Em resumo, podemos dizer que uma personalidade escura indica que a mente da pessoa está em um estado de "escuridão" ou de perda de luz. Como uma cor, a personalidade escura é representada pelo preto ou cinza escuro.
5. Sociedade Brilhante
A leveza ou escuridão de uma sociedade pode ser determinada pelos

mesmos fatores que determinam a leveza ou escuridão de caráter.
Por exemplo, o "Movimento para Brighten Society", conduzido anualmente pelo Ministério da Justiça japonês, é dito ser um movimento para construir uma sociedade mais brilhante e livre do crime, aprofundando a compreensão da prevenção do crime e da delinqüência e a reabilitação daqueles que cometeram crimes, e por pessoas que trabalham juntas em suas respectivas posições. Neste caso, o crime é um símbolo das trevas, como a maldade e a negatividade, e é nossa tentativa de dar aos criminosos "escuros" qualidades positivas, como a justiça e a utilidade aos outros, como "luz" através da reabilitação, o que leva ao "clareamento".
Por outro lado, os "NEETs" que não saem para a sociedade e vivem uma vida reclusa ou não trabalham que seja útil para a sociedade, mas, em vez disso, andam por aí e não fazem nada, também são socialmente "escuros" no sentido de que não saem e tentam estar na luz brilhante do mundo exterior ou fazem qualquer atividade que seja benéfica para a sociedade. O fato de muitas dessas pessoas, que têm valores negativos de outras formas, serem os jovens que são o futuro do Japão, é o que torna a sociedade japonesa atual escura.
Em resumo, a "sociedade brilhante" é uma sociedade na qual a parte patológica da sociedade que ameaça a vida estável e saudável das pessoas ou perde sua função efetiva é eliminada, e na qual as pessoas compartilham ativamente o trabalho que é eficaz na adaptação ao ambiente em mudança.
Em termos de caráter e sociedade, pode-se dizer, de modo geral, que "mais habitável e funcionando bem" = "positivo" = "brilhante", e "difícil de viver e incapaz de funcionar" = "negativo" = "escuro". A este respeito, pode-se dizer que existe uma relação profunda entre os conceitos de "brilho" e " (social) funcionamento".
Uma "sociedade brilhante" é aquela que dá a todos a esperança ou "luz" para viver positivamente no futuro. Esta esperança ou luz vem de uma perspectiva "positiva" para o futuro, ou seja, a perspectiva de uma vida melhor ou melhor sobrevivência, que se abre clara e ampla e transparente abaixo, como na visão do topo de uma montanha clara.
Como o sistema nervoso humano associa um "brilho" puramente visual com um "brilho" mais ponderado e orientado a valores, como uma visão clara da montanha do céu, ainda não é bem compreendido. Espero esclarecer esta relação no futuro.
6. Confirmação por pesquisa de questionário

Foi realizada uma pesquisa na web para ver se a explicação acima está correta, e se a personalidade "brilhante" é realmente percebida como "mais brilhante" do que seu oposto.
Especificamente, um questionário sobre personalidades "brilhantes" e "escuras" foi dado aos usuários que vieram ao site do autor para experimentar o teste psicológico, e foi criada uma barreira na qual foi solicitado a eles que respondessem as seguintes perguntas: "Se você responder o seguinte questionário, você pode fazer o teste psicológico.
Os resultados mostraram que 11 dos 14 itens que foram considerados "mais brilhantes" na explicação acima foram, de fato, estatisticamente significativamente "mais brilhantes" na maioria dos itens, indicando que a explicação estava em sua maioria correta.
Por outro lado, houve um item que não foi significativamente diferente (3. "não virado/vertido"). Isto pode ser devido ao fato de que a expressão "dois lados" era difícil de entender para os respondentes mais jovens, que eram os principais.
Havia dois itens que eram estatisticamente significativos como sendo "mais brilhante", mas a porcentagem não alcançou 50% (12. "brilhante" e 14. "rápido"). Pode não ser possível fazer uma forte afirmação de que estes itens "indicam uma personalidade mais brilhante".
Tempo de resposta
Meados de setembro de 2005
Número de respostas 203
Masculino 32,512
Mulheres 67,488%
Adolescentes 44,335%
20s 35.468%
30s 14.778%
40s 3.941%
50s 1.478%
60s 0.000
70s 0.000
Relação de resposta

Tabela_3

[Referência principal]
Shinmeihan Kokugo Jiten, Quinta Edição, Sanseido, 1997
Shinjigens edição revisada, Kadokawa Shoten, 1994
Genius Japanese-English Dictionary, Taishukan Shoten, 1998
O Dicionário RANDOM HOUSE Thesaurus, Random House Inc.
(c) 2001-2005 Publicado pela primeira vez

Sobre a relação entre seco/molhado e calor/ frio/luz/escuridão

(c) 2002.2-10 Publicado pela primeira vez
[Resumo]
No texto, discutiremos como as sensações secas/úmidas estão relacionadas ao calor/frio e à luz/escuridão.
As sensações de seco/úmido, quente e frio, luz e escuridão são percebidas por diferentes modos sensoriais, e as correlações seguintes são consideradas verdadeiras entre elas.

Tabela_4

---

1. Umidade seca e sensação de calor/frio
Sentimo-nos "quentes" quando a temperatura de um objeto está próxima à nossa própria temperatura corporal, e sentimos "frio" quando a temperatura é muito mais baixa do que a temperatura corporal.
Se um objeto que tem uma temperatura corporal que o faz sentir "quente" está perto de você, você sente a temperatura do corpo da outra pessoa perto de você, e você se sente "quente". Se não houver espaço entre você e a outra pessoa, o ar quente entre você e a outra pessoa não escapa do calor do seu corpo. Por outro lado, se você estiver separado um do outro, você se sente "frio" porque há um espaço entre você e a outra pessoa, permitindo que um vento frio entre você e a outra pessoa.
Isto se aplica não apenas à distância física, mas também à distância psicológica. Quando não há mais distância entre você e a outra pessoa, e você tem um forte senso de unidade psicológica, fusão e proximidade, você se sente "quente" em relação à outra pessoa. Então, ao nos acomodarmos e nos acomodarmos, podemos manter um estado de proximidade psicológica

e "calor" mútuo um para o outro. Se cada pessoa não ficar quieta e se mover em sua própria direção, a sensação de unidade entre elas se perde e começam a sentir "frio" uma para a outra.
Para maiores informações sobre o calor/confiança psicológica das relações interpessoais, veja o link para a página de design da interface "calor".
Neste caso, as palavras-chave como unidade psicológica, fusão e proximidade com a outra pessoa, e a manutenção do status quo, estão todas relacionadas ao "molhado" em termos da dimensão seca e úmida, na medida em que são orientadas para a proximidade psicológica um do outro e para o estabelecimento do lugar onde permanecem próximas umas das outras.
Ou seja, uma tentativa de se unir psicologicamente indica que existe uma força de atração no trabalho, como uma força de atração, que procura se aproximar cada vez mais, o que pode ser visto em analogia com as forças intermoleculares atuando entre as moléculas líquidas da realidade que produzem uma sensação "molhada" para os humanos.
Além disso, o fato de serem psicologicamente agrupadas e tentarem manter uma relação calorosa umas com as outras sem se moverem de um lugar para outro indica que a energia cinética necessária para se mover é pequena. As moléculas gasosas, que proporcionam aos seres humanos uma sensação seca, estão constantemente se movendo e ocupando grandes espaços entre si, enquanto as moléculas líquidas, que nos proporcionam uma sensação de umidade, estão presas umas às outras e não se movem tanto. Isto indica que a energia cinética das moléculas líquidas é baixa, e a fixação para permanecer "quente" também pode ser vista em analogia com o movimento da molécula líquida úmida.
Este "calor" provocado pela "proximidade = umidade" também está relacionado à "proximidade" genética. Por exemplo, a relação pai-filho é uma relação humana forte e calorosa que está ligada por um alto grau de semelhança genética, ou proximidade genética.
Pode-se dizer que o alto nível de uniformidade com a outra pessoa traz proximidade psicológica (calor), que por sua vez traz atração psicológica (umidade) para a outra pessoa, pois sentem atração uma pela outra e se aproximam e mantêm este estado.
A correlação entre "calor = umidade" e "frieza = secura" também foi apoiada pelos resultados da pesquisa do autor de 1999 sobre secura - umidade da personalidade e atitude. A tabela a seguir resume os resultados da pesquisa (cerca de 200 respondentes). Pode-se ver que a porcentagem de

entrevistados que descreveram a personalidade "mais fria" como seca é significativamente maior do que a porcentagem de entrevistados que descreveram a personalidade "quente" como seca. Também mostra que uma porcentagem significativamente maior de respondentes que preferiam a cor azul mais fria tinha mais probabilidade de classificar a cor "seca" do que aqueles que preferiam a cor vermelha mais quente.

Tabela_5

---

2. Umidade seca e luz/escuridão
O brilho/escuridão tem muito a ver com a presença ou ausência de luz do sol na vida humana na Terra. Em geral, o tempo ensolarado com sol é "brilhante" e o tempo nublado a chuvoso sem sol é "escuro".
Quando a chuva pára de cair, algum tempo depois, o calor do sol evapora a água da chuva e ela desaparece do solo. É amplamente conhecido por experiência que, neste caso, as poças molhadas tendem a permanecer em lugares sombrios e escuros o tempo todo, enquanto a luz do sol é seca.
A partir desta explicação, podemos dizer que a correlação entre escuro = sombra = sombra = poça (menos evaporação) = molhado, e claro = sol = evaporação = seco, é válida na vida humana.
Em japonês, por exemplo, a palavra "sombra" é freqüentemente usada para descrever o caráter humano. Este termo indica que "Yin = escuro" e "umidade = molhado" estão fortemente ligados um ao outro, e que estão correlacionados.
Da explicação acima, podemos resumi-los como "leveza = secura" e "escuridão = umidade".
Para uma explicação relacionada sobre a leveza/escuridão da personalidade humana, veja o link para a página sobre a personalidade "luz". Basicamente, pode-se dizer que uma personalidade "leve" pode ser considerada como uma personalidade "seca".
Em outras palavras, é mais provável que uma personalidade alegre seja.
(1) As relações interpessoais são mais secas na medida em que são menos retraídas e mais extrovertidas, e mais abertas.
(2) Suas atitudes são secas na medida em que são mais enérgicas, vivazes e ativas, o que significa que se movem bem.
(3) A maneira de perceber as coisas é racional e seca, pois eles tentam

perceber as coisas com mais clareza e clareza.
Esta é a razão pela qual é considerada seca.
A correlação entre "escuridão = umidade" e "leveza = aridez" também foi apoiada pelos resultados de uma pesquisa sobre aridez e umidade na personalidade e atitude conduzida pelo autor em outubro de 2002. A tabela a seguir resume os resultados da pesquisa (cerca de 210 respondentes).
Pode-se ver que a porcentagem de respondentes que descreveram a personalidade "mais leve" como seca é significativamente maior do que a porcentagem de respondentes que descreveram a personalidade "mais escura" como seca.

Tabela_6

---

3. Incompatibilidade entre uma personalidade brilhante e uma personalidade calorosa
Uma interpretação literal dos resultados acima levaria à correlação entre "personalidade brilhante (= personalidade seca) = personalidade fria" e "personalidade escura (= personalidade úmida) = personalidade quente".
Isto mostra que existe uma contradição entre as duas personalidades desejáveis de um "caráter brilhante e caloroso" para os humanos. Pode-se dizer que uma pessoa alegre e calorosa é o ideal, mas na realidade, é difícil de alcançar. Em resumo, uma personalidade "alegre" e uma personalidade "calorosa" não são compatíveis.
4. Expressão de secura/molhado e coordenação de cores
Assim, para expressar a sensação de seco/úmido em roupas e artigos domésticos usando cores, é considerado eficaz o uso de cores "frio e brilhante" para secura e cores "quente e escuro" para umidade.
Para mais detalhes, veja o uso de cores na seção [Resumo] acima, que resume a correlação entre seco/molhado e quente/brilhante, luz/escuridão.
(c) 2002.2-10 Publicado pela primeira vez

Sobre a Insidiousness

2006.07 Publicado pela primeira vez
A insídia é a escuridão. É uma amalgamação de (yin) e umidade (dampness), uma sensação composta.
Na vida diária, uma poça ou uma poça de água é difícil de secar no escuro e

permanece uma água líquida úmida para sempre porque não é exposta à luz do sol, enquanto que na luz seca e se torna seca quando exposta à luz do sol.
Em resumo, a relação entre a luz = seca e escura = úmida se mantém verdadeira.
A insídia pode ser pensada como consistindo de vários fatores: (1) [molhado].
(1) [Molhado] sendo pegajoso e pegajoso para a outra pessoa e sendo repetida e freqüentemente pegajoso e persistente.
(2) Fazer coisas negativas, negativas ou contra-funcionais às pessoas [escuras]. Fazer coisas que a outra pessoa não quer fazer, tais como bullying ou assédio.
(3) [Escuro] Fazer algo ilegal, algo que você seria acusado de fazer se revelasse o que fez, ou algo que não deveria fazer. É algo como cometer atos de violência, roubar dinheiro de pessoas ou violar os direitos humanos, como estupro.
(4) [Escuridão] Fazer em segredo nos bastidores. Fazer em segredo nos bastidores. Não ser revelado. Superficialmente, agir como se você estivesse fazendo uma coisa boa ou nada. Decorar bem a superfície para fazer parecer que está tudo bem por fora. Ou eles fingem ser amigáveis na superfície e falam nos bastidores.
Esta insidiosidade nas relações interpessoais é comum no clima social japonês úmido, úmido e úmido, e na sociedade mura, e é uma característica da cultura japonesa, tanto no trabalho como na escola.
Também pode ser visto como uma característica feminina, com freqüente contato interpessoal e uma propensão para a decoração de superfícies.
2006 Publicado pela primeira vez

Sobre a personalidade quente e fria

Descrição: sobre a personalidade quente (fria)

(c) 2000.05-2005.09
1.
Em nossas conversas, ouvimos freqüentemente coisas como: "O Sr. A é calculista e frio", ou "O Sr. B é carinhoso e quente". Neste caso, a frieza de caráter e personalidade é muitas vezes tomada como negativa e o calor

como positivo.
Na psicologia social, a importância do eixo sensorial interpessoal "frio-quente" tem sido tradicionalmente apontada.
Por exemplo, Asch 1946] apontou que a inclusão de uma única palavra no traço de caráter de uma pessoa pode mudar significativamente a impressão geral de uma pessoa. Diz-se que o eixo interpessoal "frio quente" tem uma grande influência sobre a impressão geral de uma pessoa. Neste caso, diz-se que o eixo sensorial interpessoal do "calor frio" tem uma grande influência sobre a impressão geral de uma pessoa como uma "característica central".
Assim, pode-se dizer que o calor ou frieza da personalidade de uma pessoa tem uma grande influência sobre a impressão que ela dá às pessoas com quem está saindo. Para ter um bom relacionamento com alguém com quem você está saindo e para que ele o aceite positivamente, você mesmo precisa fazer um esforço constante para ter uma personalidade "calorosa".
Além disso, ter uma personalidade calorosa pode aliviar a tensão e o estresse no grupo ou organização a que se pertence, o que pode melhorar a eficiência do trabalho e pode melhorar o padrão de enfermagem e bem-estar nas instalações médicas e assistenciais.
O texto a seguir propõe sete princípios e uma lista de verificação detalhada das relações interpessoais que dão à outra pessoa uma sensação calorosa, na forma de sete princípios e uma lista de verificação detalhada.
2.
Como são "calorosas" as relações humanas? Para descobrir, o seguinte é um resumo das várias relações sociais e técnicas de interação social (habilidades sociais) que podem ser usadas para alcançar o calor nas relações humanas existentes.
As relações e atividades sociais que são fontes de calor humano incluem o seguinte.
(1a) Amigos, amantes (românticos), e relações familiares
(1b) Relações comunitárias relacionadas ao sangue, geográficas a interconectadas (comunidade)
(2) atividades vocacionais, tais como enfermagem, cuidado infantil, assistência social e aconselhamento
(3) atividades sociais, tais como voluntariado, doações, arrecadação de fundos, ajuda no final do ano

Estas devem ser explicadas em detalhes abaixo.

(1) Amigos, amantes e relacionamentos familiares
(1a) Amizades
Amizades são caracterizadas por [Thibaut,Kelly 1959] como reciprocidade de favores, atração mútua, interdependência voluntária e diversão de estar de acordo com [Heys 1988], e intimidade, afeto e apoio mútuo de acordo com [Wright 1974].
As regras dos amigos, de acordo com [Argyle, Henderson 1985], são a assistência voluntária, respeitando a privacidade da outra pessoa, cumprindo promessas, confiança mútua, substituindo a outra pessoa quando ela não está presente, e não berating a outra pessoa em público.
De acordo com [Nakamura 1989], os seguintes itens têm poder explicativo ao discriminar a intimidade das amizades.
1) Auto-divulgação (falar sobre seus hobbies e interesses, abrir-se sobre problemas e preocupações pessoais)
2) Comportamento avaliativo da outra parte (prestar atenção a tudo, tentar agradar a outra parte de qualquer forma)
3) Comportamento de proximidade de você e seus amigos (gaste muito tempo para se encontrar, peça para a outra pessoa sair por qualquer coisa)
(4) sentimentos de gratidão à outra parte (sentir-se culpado, lamentar)
5) Envolvimento no relacionamento (o grau em que eu quero que o relacionamento com meu amigo dure, o grau em que eu estou profundamente envolvido no relacionamento com meu amigo).
Para tornar a interface do computador mais parecida com a amizade, pode-se tentar pontuar mais alto nestes itens.
Parks & Floyd 1996] deixaram claro quais são as condições para uma amizade íntima e como a proximidade é expressa.
1) Auto-divulgação (falar um com o outro sobre qualquer coisa)
2) Ajuda e apoio (ajudar um ao outro, estar presente um para o outro)
3) Interesses e atividades compartilhados (ter uma base comum, interesses, preferências, valores, crenças e atividades)
(4) Representação relacional (sobre o valor da proximidade ou do relacionamento, para expressar)
(1b) Relação amorosa
(1b) Relações românticas
As relações amorosas românticas são consideradas como aquelas que surgem quando as amizades descritas acima são de natureza heterossexual, de forma intensificada.

Segundo [Rubin 1970], as relações românticas são caracterizadas por (1) um desejo de afinidade e dependência (por exemplo, querer estar junto), (2) uma tendência a ajudar (animar a outra pessoa se ela estiver deprimida), e (3) sentimentos de exclusividade (querer dominar a outra pessoa).
(1c) Relações familiares.
A relação familiar passa pelos sentimentos românticos acima e pode ser dividida na relação entre pessoas casadas (relação de marido e mulher), a relação que surge quando um casal tem filhos e os cria (relação pai-filho), e a relação entre filhos (relação de irmãos).
A psicologia entre casais é mais institucionalizada, fixa e estável do que nas relações românticas.
A psicologia entre pais e filhos é mais relacionada ao sangue, e eles têm um grau mais elevado de identidade mútua, o que naturalmente leva a uma relação aberta e sem reservas.
(2) Comunidade (pelo sangue, laços terrenos - laços através da comunicação)
Uma comunidade é o que tem sido chamado em sociologia, a gemeinschaft, comunidade (MacIver, R.M.), etc., "uma comunidade na qual as pessoas se fundem emocionalmente umas com as outras com toda sua personalidade e compartilham seu destino sob íntimo afeto e compreensão mútua
De acordo com [Toennies 1887], dentro de uma comunidade, as pessoas são emocionalmente fundidas umas com as outras com toda sua personalidade e compartilham seu destino em um íntimo afeto e compreensão mútuos.
Tal intimidade mútua, fusão emocional e afeto são as marcas da psicologia da comunidade. São estas características psicológicas que dão ao ser humano uma sensação de calor.
(3) Enfermagem, Assistência à infância, Bem-estar e Aconselhamento
O papel dos enfermeiros (enfermeiros), enfermeiros de creches (enfermeiros de creches), assistentes sociais e conselheiros é dar uma mão amiga aos fracos e necessitados, tais como as crianças doentes e jovens.
Tal apoio aos vulneráveis se baseia na premissa de calor e compaixão pelos vulneráveis e, neste sentido, considera-se que existe calor para com as pessoas.
(4) Atividades sociais (voluntariado, doações, arrecadação de fundos, etc.)
Subjacente às atividades sociais, tais como doações e ajuda, está a idéia de que queremos ajudar os outros, ajudando (auxiliando) os necessitados. Em outras palavras, a motivação está diretamente relacionada ao calor do

coração das pessoas quando elas são ajudadas por outros, e por isso elas querem compartilhar esse calor com o maior número possível de pessoas.
O contexto psicológico destas relações calorosas pode ser descrito da seguinte forma: (1) Proximidade psicológica
(1) Proximidade psicológica.
Quando você pode sentir que os outros estão psicologicamente muito próximos de você, você pode "aquecer" mais perto da temperatura corporal dos outros. Portanto, sentir as ações dos outros como "quentes".
A proximidade psicológica é sentida quando os outros têm a mesma ou a mesma idéia de si mesmo, e quando os outros têm uma idéia diferente ou oposta a si mesmo, ela é sentida tão próxima ou distante.
(2) Adaptação ambiental = contribuição para a manutenção da temperatura corporal.
Sentimos calor nos outros quando suas ações contribuem (ajuda) para manter nossa própria temperatura corporal = suporte de vida (sobrevivência). Ou seja, se o comportamento do outro ajuda um a se adaptar ao ambiente (sobreviver no ambiente), um sente-se "quente" em relação ao outro.
Quando outros (por exemplo, pais ou amigos) expressam uma opinião contrária à sua, nós nos sentimos calorosos com eles quando entendemos que eles estavam pensando em nós.

Deste ponto de vista, pode-se dizer que o calor/coloração de uma personalidade está intimamente relacionado ao nosso senso de temperatura corporal. Se podemos sentir psicologicamente o calor da temperatura corporal de outra pessoa, sentimos "quente"; caso contrário, sentimos "frio".
Relações quentes são a base psicológica para que os seres humanos cooperem uns com os outros para sobreviver em melhores condições, e são essenciais para manter os sentimentos humanos semelhantes aos humanos.
Acredita-se que as relações calorosas tornam os seres humanos mais estáveis psicologicamente e psicologicamente amigáveis com os outros e, por sua vez, os encorajam a se envolver voluntariamente nos comportamentos cooperativos (de cuidado) necessários para a sobrevivência em um ambiente natural áspero. Assim, relacionamentos calorosos podem ser eficazes para induzir as pessoas a se envolverem em comportamentos que aumentam seu potencial de sobrevivência e reprodução. Portanto, os indivíduos de natureza calorosa serão favorecidos

e os indivíduos de natureza fria serão evitados.
3.
(1) Relacionamento com a percepção "calorosa
[Kaiho etal. 1997] descobriu que na psicologia cognitiva, as abordagens tradicionais que se concentram nos aspectos intelectuais dos seres humanos podem ser vistas como "frias" e, em contraste, as abordagens que se concentram nas emoções humanas podem ser vistas como cognição "quente". Esta descoberta sugere que a riqueza das emoções humanas (alegria, raiva, tristeza e tristeza) está associada ao calor da personalidade.
(2) Relação com as necessidades de afinidade.
Se considerarmos o conceito psicológico social do desejo humano de estar com os outros, ou "necessidade de afinidade", e sua relação com o calor psicológico, supõe-se que podemos sentir o calor dos outros por estarmos psicologicamente próximos a eles. Pode-se dizer que o favor e a proximidade psicológica com os outros levará a dar calor psicológico ao entorno.
(3) Comunicação co-summatória
De acordo com [Isozaki 1995], a comunicação entre os seres humanos inclui o seguinte
(1) Comunicação instrumental Comunicação como um meio para atingir objetivos
(2) comunicação consumadora (autocontida) Comunicação na qual a comunicação é um fim em si mesma, tal como a resolução de tensão.

Em uma relação calorosa e cordial, conversar e estar um com o outro é agradável e feliz. A este respeito, pode-se dizer que existe uma grande relação entre a existência da comunicação consamatriana e o calor das relações humanas.
(4) Relação com a "igualdade" das relações humanas
Para que se estabeleça uma relação calorosa entre os seres humanos, a igualdade em termos de relações e direitos é considerada necessária entre eles. Sem o reconhecimento mútuo da igualdade e respeito mútuo pelos direitos um do outro, a relação será "de sangue frio", na qual um lado aproveita e explora o outro unilateralmente.
A fim de construir relações humanas calorosas, é necessário tratar uns aos outros como iguais e com calor, o que é chamado de "reciprocidade calorosa" e "igualdade".

(5) Relacionamentos com "habilidades sociais
Subjacentes às relações e atividades sociais "quentes" estão as habilidades sociais que tentam construir e manter o calor humano e a empatia.
As habilidades sociais, de acordo com [Aikawa 1995], são definidas como comportamentos interpessoais que nos permitem responder efetivamente aos outros em situações interpessoais para que nossas relações com eles sejam positivas. Isto pode ser recapitulado em termos da relação entre o computador e a outra pessoa da seguinte forma. Em outras palavras, habilidades sociais são comportamentos interpessoais que os computadores devem ter a fim de reagir efetivamente aos outros em situações de uso do computador para que a relação entre os computadores e os outros seja positiva.
Deve-se notar que as habilidades sociais em si não expressam o calor das relações interpessoais, já que também são usadas para descrever aspectos das habilidades interpessoais, tais como habilidade interpessoal (habilidade) e integridade.
Nas habilidades sociais, os itens de habilidade relacionados à manutenção das relações interpessoais e as relações empáticas e de apoio com os outros são considerados relacionados ao calor humano.
Os itens de habilidades sociais específicas que estão relacionados com o "calor" são os seguintes.
(1) Algumas das 100 habilidades sociais listadas em [Kikuchi, Horige et al. 1994], e
(2) A parte da escala que mede as habilidades sociais das crianças em [Shoji et al. 1990], relacionada ao envolvimento empático e solidário
(3) A parte da escala de habilidades sociais em [Buhrnmester et al 1988] [Wada 1991], a parte sobre manutenção de relacionamentos, em [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991
(4) Toda a escala KiSS-18, uma escala sobre compaixão, em [Kikuchi 1988].

4. Resumo (condições de caráter quente)
Com base no acima exposto, a tabela a seguir resume o conteúdo específico das relações interpessoais que podem ser chamadas de "quentes".

Tabela 7

Pensa-se que o caráter interpessoal que preenche os itens acima (condições necessárias) dá calor à outra pessoa.
Em última análise, as razões para o calor destes itens podem ser resumidas nos dois itens seguintes.

Tabela_8

(Adendo) Sobre a personalidade "fria
Tradicionalmente, o mundo dos negócios tem tido uma visão das relações interpessoais como um meio ou uma ferramenta para atingir algum objetivo, e tem se concentrado em melhorar a produtividade, ou a facilidade de realizar objetivos e tarefas, tais como registrar lucros e buscar eficiência. Entretanto, tal visão tende a levar a um sentimento frio e seco nas relações interpessoais, que se parece com os negócios. Você poderia chamar estas relações interpessoais de "frio de coração", onde não há calor entre elas. Neste caso, a causa do frio é considerada como um cálculo egocêntrico baseado no egoísmo, pensando apenas nos próprios interesses e não nos interesses e bem-estar dos outros.
Tal frieza nas relações interpessoais pode ser amplamente classificada em três categorias: "frieza instrumental", "frieza lógica", e "frieza intelectual".
As relações interpessoais "instrumentais" são aquelas criadas a partir da perspectiva de ver as relações interpessoais apenas como um meio ou ferramenta para fazer algo. Esta relação se baseia na premissa de que uma pessoa usará a outra como sua subordinada, tanto quanto possível, como sua própria subordinada, como seus próprios membros, a fim de alcançar o máximo de resultados no trabalho. A idéia de relações interpessoais subordinadas (dominantes) unilaterais pode ser vista nesta abordagem. Tais relações interpessoais produzem uma frieza "instrumental".
Relações interpessoais "lógicas" só podem ser entendidas através da redução de tudo a 0 ou 1, sim ou não, sim ou não, legal ou ilegal, que é uma forma de relacionamento que pode ser vista nos técnicos tradicionais de informática e nos funcionários cumpridores da lei. Caracteriza-se pela inflexibilidade (pelo livro), falta de emoção (sem inflexão), monotonia de resposta (um padrão, repetição da mesma ação), e uma textura dura e fria (metálica, sem suavidade). Estas relações interpessoais produzem uma frieza "lógica".

Nas relações interpessoais "intelectuais", as pessoas tentam "esfriar" umas às outras, esmagando o lado emocional mais profundo do ser humano e extraindo apenas o conhecimento. Elas se preocupam exclusivamente em melhorar a capacidade intelectual dos seres humanos e não com o aspecto de ligação emocional do ser humano. Como resultado, as relações interpessoais são intelectualmente sofisticadas, mas frias e secas. Estas relações interpessoais resultam em uma frieza "intelectual".
Estas relações "de sangue frio" também são chamadas de "gesellschaft" da teoria [Toennies, F., 1887]. Segundo Toennies, a gesellschaft refere-se às relações sociais formadas pelos indivíduos para alcançar seus próprios fins uns com os outros, e estas relações são artificiais e mecânicas, nas quais os laços entre as pessoas são formados apenas por uma pequena parte de suas personalidades. Vinculação. Ali, as pessoas agem de acordo com seus interesses e cálculos, sendo necessários retornos e contra-benefícios. Além disso, nesta relação social de Geselschaft, por mais íntimas que as pessoas possam agir superficialmente, elas ainda estão em constante tensão e são essencialmente separadas apesar de todos os vínculos.
Com base no exposto acima, a tabela a seguir resume o conteúdo específico das relações interpessoais que podem ser chamadas de "frias".

Tabela_9

Acredita-se que a personalidade interpessoal que preenche os itens acima (requisitos) dá à outra pessoa uma "frieza".
Em última análise, a razão pela qual estes itens são "frios" é a seguinte.

Tabela_10

(Anexo) Confirmação por pesquisa de questionário web
Foi realizada uma pesquisa na web para ver se as descrições acima de personalidades quentes e frias eram de fato percebidas como quentes ou frias.
Especificamente, um questionário sobre personalidades "quentes" e "frias" foi criado no site do autor para perguntar aos usuários que vieram a experimentar o teste psicológico: "Se você responder o questionário a seguir, você pode fazer o teste psicológico".
Um total de cerca de 200 pessoas responderam ao questionário, e os

resultados foram analisados da seguinte forma: Todas as descrições acima de personalidades quentes e frias foram de fato percebidas como quentes ou frias.
Tempo de resposta
Meados de setembro de 2005
Número de respostas 202
Masculino 29,208%
Mulheres 70,792%
Adolescentes 48,515%
20s 30.693%
30s 12.871%
40s 5.446%
50s 2.475%
60s 0.000
70s 0.000
Relação de resposta

Tabela_11

Para os itens 1-7, para todos os itens, o lado da frase que inicialmente previa "mais quente" foi selecionado como "mais quente" com mais freqüência e com significância estatística.
[Referências].
Mitsuru Aikawa 1995 Social Skills, editado por Kazuo Ogawa, edição revisada e atualizada do Dicionário de Psicologia Social Kitaoji Shobo
Argyle,M. Henderson,M. 1985 A Anatomia das Relações Livros de Pingüins Harmondworth
Asch,S.E. 1946 Formando impressões de personalidade : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290
Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Cinco domínios de competência interpessoal em relações entre pares. Journal of Personality and Social Psychology, 55.991-1008
Davis,M.H. 1994 Empathy -A Social Psychological Approach-Westview Press (traduzido por Akio Kikuchi: The Social Psychology of Empathy - Basics of Human Relations- 1999 por Kawashima Shoten)
Hays, R.B. 1988 Friendship (In Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester

Isozaki Miki Communication 1995, editado por Ogawa Kazuo, revisão e nova edição do dicionário de psicologia social Kitaoji Shobo
Hiroyuki Kaiho (ed.) 1997 A Psicologia da "Cognição Quente" Kaneko Shobo
Kikuchi Akio 1998 Também a Ciência da Compaixão Kawashima Shoten
Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 A Psicologia das Habilidades Sociais Kawashima Shoten
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, e Wada Minoru 1999 Comunicação que transporta a familiaridade: Encontro, Profundidade e Adeus Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 A Study of the Development of College Student Friendships (I) - An Examination of the Initial Differences in Relationships: A Study of the Catabolic Phenomenon of Initial Differences in Relationships (37th Annual Meeting of the Japanese Group Dynamics Association)
Parques,M.,Floyd,K. 1996 Sentidos para a proximidade e intimidade na amizade. Journal of Social and Personal Relationships, 13,85-107
Rubin, Z. 1970 Medição do Amor Romântico, Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Habilidades Sociais das Crianças: Seu Conteúdo e Desenvolvimento A 32ª Conferência Anual da Sociedade Japonesa de Psicologia da Educação Coleção de Papéis 283
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 A Psicologia Social dos Grupos.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (traduzido por Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 A Study of Interpersonal Competence - Creation of the Nonverbal and Social Skill Scales - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59

Apêndice]. Lista de verificação "Aqueça o caráter".

A "personalidade calorosa" descrita no texto principal como uma fonte de calor nas relações interpessoais foi identificada como um conjunto de pontos de controle interpessoais que indicam que esta é a maneira de dar calor às pessoas ao seu redor.

Para extrair o calor, usamos um método de brainstorming de uma pessoa para extrair as regras que são a essência das qualidades de calor de cada relacionamento social, atividade ou habilidade social que é a fonte de calor.

Os itens extraídos e criados foram classificados de acordo com o conteúdo do resumo.
1. Favoritismo e proximidade
2. Anexo
3. Assistência/cuidado
4. Relaxamento e paz de espírito
5. Aceitação/Empatia
6. Emoções ricas
7. Serviço gratuito
O autor organizou ainda os itens extraídos desta forma nas três etapas seguintes.

1. Quando a outra parte começa a se comunicar com a outra parte.
2. Quando a outra pessoa se encontra no meio da comunicação.
3. Quando a outra pessoa termina (interrompe) a comunicação em um bom momento.
A seguir, uma lista de itens de verificação simples que extraímos e organizamos para alcançar uma personalidade calorosa.
Na tabela, "Sr." é o nome da outra pessoa.

Tabela_12

(c) 2000-2005 Publicado pela primeira vez

Design de interface de coração quente (design com um coração quente)

2000.05

1. introdução (interface de sangue frio)
Tradicionalmente, várias interfaces de usuário foram criadas para melhorar a usabilidade dos computadores, e uma série de princípios e diretrizes de projeto foram propostos (por exemplo, as Diretrizes Heurísticas em [Nielsen 1993] e as Oito Regras de Ouro em [Shneiderman 1992]) a fim de derivá-las de forma eficaz.
Os princípios tradicionais de design da interface do usuário do computador tomam a perspectiva de ver as operações do computador como um meio ou ferramenta para atingir algum objetivo. O foco principal é melhorar a

produtividade, ou seja, a facilidade de alcançar objetivos e tarefas (por exemplo, eficiência de operação, facilidade de uso, etc.) usando o computador.
Entretanto, estas diretrizes tradicionais tendem a levar a uma interface fria e seca entre computadores e usuários, com uma sensação de negócios.
Tal interface pode ser chamada de interface "fria", na qual não há sangue quente entre o computador e o usuário.
A frieza dos computadores convencionais pode ser amplamente dividida em duas categorias: "frieza instrumental" e "frieza mecânica". Há dois tipos de interfaces que incorporam cada uma dessas frivolidades: a interface "instrumental" e a interface "mecânica".
A interface "instrumental" é uma interface criada do ponto de vista que vê os computadores como um meio ou uma ferramenta para fazer algo. Esta interface se baseia na premissa de que os próprios usuários usarão o computador como subordinado, como suas mãos e pés, tanto quanto possível para alcançar o máximo de resultados em seu trabalho. A idéia de uma relação unilateral dominante-subordinada (subordinada) entre o usuário e o computador pode ser vista ali.
A interface "mecânica", por exemplo, é uma "resposta mecânica", uma interface baseada nas limitações do hardware do computador convencional que só pode ser entendida através da redução de tudo a 0 ou 1, ou a uma lógica de Sim ou Não.
A frieza "mecânica" da interface tem sido tolerada, pois não é tão prejudicial no mainstream do pensamento instrumental e empresarial sobre o uso de computadores.
A interface "a sangue frio", para pedir emprestado um termo de [Toennies, F., 1887], é a "gesellschaft". Segundo Toennies, a interface "gesellschaft" refere-se às relações sociais formadas por indivíduos para alcançar seus próprios fins uns com os outros, que são artificiais e mecânicos, e nas quais os laços entre os humanos são uma pequena parte de suas personalidades. É uma união a ser feita somente com. Ali, as pessoas agem de acordo com seus interesses e cálculos, e retornos e contra-benefícios são necessários. Além disso, nesta relação social de Geselschaft, não importa o quanto as pessoas íntimas possam agir na superfície, elas ainda estão em constante tensão e são essencialmente separadas apesar de todos os laços.
A engenharia cognitiva e a abordagem ergonômica, que produziu princípios e diretrizes de design convencionais, enfatiza aspectos de melhoria do

processamento da informação intelectual humana e adaptação fisiológica ao corpo humano, e presta menos atenção aos aspectos da conexão emocional entre computadores e humanos, resultando em uma interface intelectual e de engenharia que tende a produzir uma sofisticada, mas fria e seca, "a sangue frio", como descrito acima?
2.
No contexto das relações sociais, tais como famílias e comunidades, onde as pessoas procuram calor umas das outras, uma interface que permanece fria e seca é claramente diferente da interface tal como ela é. É necessário tornar a interface do computador quente, humana e úmida até certo ponto. Além disso, mesmo quando é utilizada com o propósito de gerar lucro em uma organização essencialmente com objetivos, calculista, como um escritório corporativo, uma interface de computador quente é considerada mais relaxante, calmante e desejável para a saúde mental. Alternativamente, uma interface calorosa do computador pode ter o efeito de criar mais alívio psicológico para os usuários, tornando mais fácil para eles a apresentação de idéias para seu trabalho e a realização de seu trabalho.
Tal interface pode ser chamada de uma interface "calorosa".
No campo da psicologia social, a importância do eixo sensorial interpessoal "quente-frio" tem sido apontada há muito tempo. Por exemplo, Asch 1946] apontou que a inclusão de uma única palavra no traço de caráter de uma pessoa pode mudar significativamente a impressão geral de uma pessoa. Diz-se que o eixo interpessoal "quente-frio" tem uma grande influência sobre a impressão geral de uma pessoa. Neste caso, diz-se que o eixo sensorial interpessoal do "calor frio" tem uma grande influência sobre a impressão geral de uma pessoa como uma "característica central".

Este eixo interpessoal de "calor calor caloroso" também é considerado muito importante em termos da impressão que uma interface de computador dá aos usuários. Isto porque a impressão geral que uma interface de computador dá aos usuários pode variar muito entre "quente" e "frio". Tornar a interface do computador "mais quente" aumenta muito o grau em que o computador é percebido favoravelmente pelo usuário, e assim podemos esperar uma melhoria dramática na qualidade da interface.
Estas coisas mais quentes, mais úmidas. (Coisa humana.) As características da interface, emprestando novamente o termo em [Toennies, F.,1887] acima, "Gemeinschaft. Segundo Toennies, a Gemeinschaft é uma unidade

na qual as pessoas estão unidas por sua própria natureza humana, que tem uma vida orgânica própria. Ali, as pessoas são emocionalmente fundidas umas às outras com toda sua personalidade, e compartilham seu destino em íntimo afeto e compreensão mútuos. Há também . (Tradicionalmente, computadores "de sangue frio" têm sido o principal uso dos computadores. Há pouco espaço para conceitos tais como troca, venda, contratos e regras. Assim, a criação de novos princípios de design e diretrizes para a criação de computadores com uma interface calorosa, longe do uso tradicional de princípios de design e diretrizes para a busca de lucro e desenvolvimento de computadores "frios" orientados para metas, é o futuro dos computadores Não é isto necessário para tornar a relação entre seres humanos e computadores mais favorável?
O termo interface "quente" é definido como uma interface que dá um sentimento humano, quente e úmido, onde o computador tem um senso de intimidade e unidade holística com o usuário. Acredita-se que tal interface seja essencial para que computadores e robôs se tornem semelhantes aos humanos em seu comportamento no futuro. Também é considerado necessário para que os usuários se apeguem e se familiarizem com os computadores, os acariciem e tentem usá-los o máximo de tempo possível.
3.
A fim de dar uma sensação de calor a uma interface de computador, é necessário fazer referência a várias relações sociais e técnicas de interação social (habilidades sociais) para alcançar o calor nas relações humanas existentes.
As relações e atividades sociais que são fontes de calor incluem o seguinte.
(1a) Amigos, amantes (românticos) e relações familiares
(1b) Relações comunitárias relacionadas ao sangue, geográficas a interconectadas (comunidade)
(2) atividades vocacionais, tais como enfermagem, cuidado infantil, assistência social e aconselhamento
(3) atividades sociais, tais como voluntariado, doações, arrecadação de fundos, ajuda no final do ano

Estas devem ser explicadas em detalhes abaixo.
(1) Amigos, amantes e relacionamentos familiares
(1a) Amizades
Amizades são caracterizadas por [Thibaut,Kelly 1959] como reciprocidade

de favores, atração mútua, interdependência voluntária e diversão de estar de acordo com [Heys 1988], e intimidade, afeto e apoio mútuo de acordo com [Wright 1974].
As regras dos amigos, de acordo com [Argyle, Henderson 1985], são a assistência voluntária, respeitando a privacidade da outra pessoa, cumprindo promessas, confiança mútua, substituindo a outra pessoa quando ela não está presente, e não berating a outra pessoa em público.
De acordo com [Nakamura 1989], os seguintes itens têm poder explicativo ao discriminar a intimidade das amizades.
1) Auto-divulgação (falar sobre seus hobbies e interesses, confiar em seus problemas e preocupações pessoais, etc.)
(2) Comportamento avaliativo da outra pessoa (prestar atenção ao que está acontecendo, tentar agradar a outra pessoa de qualquer forma, etc.)
3) Comportamento de proximidade entre si mesmo e seus amigos (passar muito tempo reunido, convidar a outra pessoa para fazer algo, etc.)
4) Sentimentos de gratidão para com a outra pessoa (sentir-se endividado ou arrependido).
5) Envolvimento no Relacionamento (o grau em que você deseja que o relacionamento com seu amigo dure. O grau em que eu estou profundamente envolvido no relacionamento com meu amigo.
Para tornar a interface do computador mais parecida com a amizade, poderíamos tentar pontuar mais alto nestes itens.
Parks & Floyd 1996] deixaram claro quais são as condições para uma amizade íntima e como a proximidade é expressa.
1) Auto-divulgação (falar um com o outro sobre qualquer coisa).
2) Assistência e apoio (ajudar um ao outro, estar presente um para o outro.
3) Interesses e atividades compartilhados (ter uma base comum, interesses, preferências, valores, crenças e atividades).
4) Representação relacional (expressar, sobre o valor da proximidade e do relacionamento).
Diz-se que se a interface do computador atender a estas condições, é provável que a relação entre o computador e o usuário seja mais próxima.
(1b) Relações românticas.
As relações amorosas românticas são consideradas como aquelas que surgem quando as amizades descritas acima são de natureza heterossexual, de forma intensificada.
Segundo [Rubin 1970], as relações românticas são caracterizadas por (1)

um desejo de afinidade e dependência (por exemplo, querer estar junto), (2) uma tendência a ajudar (animar a outra pessoa se ela estiver deprimida), e (3) sentimentos de exclusividade (querer dominar a outra pessoa).
(1c) Relações familiares.
A relação familiar passa pelos sentimentos românticos acima e pode ser dividida na relação entre pessoas casadas (relação de marido e mulher), a relação que surge quando um casal tem filhos e os cria (relação pai-filho), e a relação entre filhos (relação de irmãos).
A psicologia entre casais é mais institucionalizada, fixa e estável do que nas relações românticas.
A psicologia entre pais e filhos é mais relacionada ao sangue, e eles têm um grau mais elevado de identidade mútua, o que naturalmente leva a uma relação aberta e sem reservas.
(2) Comunidade (pelo sangue, laços terrenos - laços através da comunicação)
Uma comunidade é o que tem sido chamado em sociologia, a gemeinschaft, comunidade (MacIver, R.M.), etc., "uma comunidade na qual as pessoas se fundem emocionalmente umas com as outras com toda sua personalidade e compartilham seu destino sob íntimo afeto e compreensão mútua
De acordo com [Toennies 1887], dentro de uma comunidade, as pessoas são emocionalmente fundidas umas com as outras com toda sua personalidade e compartilham seu destino em um íntimo afeto e compreensão mútuos.
Tal intimidade mútua, fusão emocional e afeto são as marcas da psicologia da comunidade. São estas características psicológicas que dão ao ser humano uma sensação de calor.
(3) Enfermagem, Assistência à infância, Bem-estar e Aconselhamento
O papel da enfermeira (enfermeira), babá (babá), assistente social e conselheira é dar uma mão amiga aos usuários fracos e necessitados, como as crianças doentes e jovens.
Como os novatos em informática também podem ser vistos como pessoas vulneráveis que precisam de ajuda, pode-se dizer que a interface do computador de oferecer uma mão amiga a esses novatos tem uma atitude profissional comum com a enfermagem e o cuidado infantil. Este tipo de apoio aos vulneráveis baseia-se no calor e na compaixão pelos vulneráveis e, neste sentido, considera-se que existe calor para com as pessoas.
(4) Atividades sociais (voluntariado, doações, captação de recursos, etc.)
Subjacente às atividades sociais, como doações e ajuda, está a idéia de que

queremos ajudar os outros, ajudando (auxiliando) aqueles que precisam. Em outras palavras, a motivação está diretamente relacionada ao calor do coração das pessoas quando elas são ajudadas por outros, e por isso elas querem compartilhar esse calor com o maior número possível de pessoas.
O contexto psicológico destas relações calorosas pode ser descrito da seguinte forma: (1) Proximidade psicológica
(1) Proximidade psicológica.
Quando você pode sentir que os outros estão psicologicamente muito próximos de você, você pode "aquecer" mais perto da temperatura corporal dos outros. Portanto, sentir as ações dos outros como "quentes".
A proximidade psicológica é sentida quando os outros têm a mesma ou a mesma idéia de si mesmo, e quando os outros têm uma idéia diferente ou oposta a si mesmo, ela é sentida tão próxima ou distante.
(2) Adaptação ambiental = contribuição para a manutenção da temperatura corporal.
Sentimos calor nos outros quando suas ações contribuem (ajuda) para manter nossa própria temperatura corporal = suporte de vida (sobrevivência). Ou seja, se o comportamento do outro ajuda um a se adaptar ao ambiente (sobreviver no ambiente), um sente-se "quente" em relação ao outro.
Quando outros (por exemplo, pais ou amigos) expressam uma opinião contrária à sua, você se sente caloroso se você entender que eles estavam pensando em você.

Relações calorosas são a base psicológica para que os seres humanos cooperem uns com os outros a fim de sobreviver em melhores condições, e são essenciais para manter os sentimentos humanos semelhantes aos humanos.
A construção de uma interface calorosa entre computadores e humanos também torna os humanos mais estáveis psicologicamente e amigáveis aos outros e, por sua vez, eles se envolverão voluntária e proativamente em comportamentos cooperativos (de cuidado) necessários para a sobrevivência em ambientes naturais difíceis. concebíveis. Portanto, a interface calorosa é considerada eficaz para fazer com que os humanos tomem ações que aumentem a probabilidade de sobrevivência e de proliferação.
4.

A atitude geral do lado do computador em relação aos usuários na construção de uma interface "calorosa" pode ser resumida a partir da perspectiva das relações de "amigos".
(1) Amizades - um representante das relações humanas "calorosas
Uma relação interpessoal "calorosa" pode ser representada por uma relação "amiga". As amizades também são consideradas como tendo as características de relações "calorosas" em outras atividades vocacionais/sociais, tais como enfermagem e serviço comunitário.
Em outras palavras, as amizades formam a base de várias outras relações "calorosas" (tais como atividades comunitárias e vocacionais/sociais) e são uma parte "comum" do calor das relações humanas.
Neste sentido, a fim de construir uma relação calorosa entre computadores e seres humanos, não é fundamentalmente necessário que os computadores se tornem o que poderíamos chamar de "amigo digital", um amigo próximo dos seres humanos?
(2) Comparação com os animais de estimação e a vida selvagem
Gostaria de comparar os "amigos digitais" acima mencionados com os animais de estimação e a vida selvagem, que foram discutidos em interfaces convencionais de computadores e robôs.
1) Comparação com animais de estimação
Animais de estimação digitais que operam em uma tela de computador, como o PostPet (SONY), um animal de estimação digital que transporta e-mail, estão agora no mercado. Além disso, "AIBO (SONY)" e "Tama (OMRON)" estão atraindo a atenção das pessoas como robôs de estimação. Esses animais de estimação digitais são considerados como tendo um certo "calor" em termos de sua capacidade de aliviar o estresse, sentir afeto e sentir-se à vontade.
Entretanto, ao contrário das relações entre humanos, com os animais de estimação, o usuário é o dono, e o animal de estimação, como subordinado, torna-se dependente e subordinado a seu dono. O animal de estimação não deve estar acima de seu dono. Os animais de estimação são subordinados ao usuário. Uma relação de amizade e igualdade não pode ser estabelecida entre o animal de estimação e o usuário.
Os animais de estimação têm um aspecto frio e instrumental, pois são meramente um meio para que o usuário obtenha satisfação emocional. Em outras palavras, os animais de estimação são usados somente quando é conveniente para os humanos e abandonados unilateralmente quando não

são mais necessários. Neste sentido, há sempre a possibilidade de falta de calor no relacionamento mútuo entre humanos e animais de estimação. Deste ponto de vista, os animais de estimação estão distantes da interface "quente".

2) Comparação com a vida selvagem

Para quebrar estas limitações, a criatura artificial FinFin (Fujitsu) foi criada em um cenário que não é um animal de estimação, mas uma criatura selvagem. Ao defini-la como uma "criatura selvagem", ela mantém sua igualdade com o usuário. Entretanto, neste cenário de vida selvagem, há sempre o risco de que a criatura perca sua selvageria e se torne domesticada ou um animal de estimação se ela se tornar muito próxima do usuário. Portanto, é necessário manter uma certa distância entre a criatura e o usuário, mas isto não permite que a criatura esteja perto do usuário e não transmite calor ao usuário muito bem, o que é um problema.

3) A superioridade da relação de "amigo

A tabela a seguir resume as diferenças entre animais de estimação, vida selvagem e amizades, discutidas acima, de forma organizada.

Tabela_13

Em resumo, o parceiro preferido para a integração de uma interface calorosa é um "amigo" (amigo digital) que é um igual e pode estar próximo um do outro em uma relação positiva.

5.

(1) Relacionamento com a percepção "calorosa

[Kaiho etal. 1997] descobriu que na psicologia cognitiva, as abordagens tradicionais que se concentram nos aspectos intelectuais dos seres humanos podem ser vistas como "frias" e, em contraste, as abordagens que se concentram nas emoções humanas podem ser vistas como cognição "quente". Esta descoberta sugere que a riqueza das emoções do computador (raiva, tristeza, tristeza e alegria) leva ao calor da interface.

(2) Relação com as necessidades de afinidade

Em psicologia social, o conceito de desejo humano de estar com os outros, ou "desejo de afinidade", e calor psicológico, assume-se que podemos sentir o calor dos outros quando estamos psicologicamente próximos a eles. Pode-se dizer que aplicar isto à interface do computador, favor e proximidade psicológica ao usuário levará a fornecer calor psicológico ao usuário do

computador.
(3) A interface consumatória
De acordo com [Isozaki 1995], a comunicação entre os seres humanos inclui o seguinte
(1) Comunicação instrumental Comunicação como um meio para atingir objetivos
(2) comunicação consumada (autocontida) Comunicação que é um fim em si mesma para comunicar, como a resolução de tensão.

Estendendo esta constatação à relação entre computadores e usuários, a
(1) A interface "a sangue frio", que vê os computadores como ferramentas para atingir objetivos, como o aumento das vendas corporativas, corresponde à comunicação instrumental.
(2) A interface "de coração quente", que vê o computador como tendo um senso de intimidade e unidade holística com o usuário, corresponde à comunicação consamatriana onde a comunicação em si é o objetivo, como o prazer de interagir com o computador e ter um senso de unidade com o computador.
Parece-me que este é o caso.
Quando os humanos têm uma relação calorosa e cordial uns com os outros, eles gostam de conversar e estar uns com os outros e se sentem felizes. Se chamamos a interface do computador, que é projetada para ajudar os usuários a encontrar valor e mergulhar na comunicação com o computador, a "interface do consamatri" é a que dá aos usuários uma sensação de calor e impressão do computador.
(4) Relação com a "igualdade" das relações humanas
Para que seja estabelecida uma relação calorosa entre os seres humanos, ou entre computadores e usuários, é necessária a igualdade de relacionamento e direitos. Sem o reconhecimento mútuo da igualdade e respeito mútuo pelos direitos um do outro, a relação será "de sangue frio", com um lado usando e explorando o outro unilateralmente.
Os computadores convencionais, como ferramentas para mãos e pés humanos, tendem a ser vistos como entidades unilaterais que servem aos seres humanos, de uma forma ou de outra, inferiores aos humanos.
Entretanto, para tornar a interface do computador mais quente para os usuários, é necessário que estes tratem o computador com calor e igualdade, o que significa que devem tratar o computador com calor e consideração

como um igual a si mesmos.
(5) Relacionamentos com "habilidades sociais
Subjacentes às relações e atividades sociais "quentes" estão as habilidades sociais que tentam construir e manter o calor humano e a empatia.
As habilidades sociais, de acordo com [Aikawa 1995], são definidas como comportamentos interpessoais que nos permitem responder efetivamente aos outros em situações interpessoais para que nossas relações com eles sejam positivas. Isto pode ser recapitulado em termos da relação entre computadores e usuários da seguinte forma. Em outras palavras, as habilidades sociais que os computadores devem ter para os usuários são comportamentos interpessoais que permitem que os computadores respondam efetivamente aos usuários em situações de uso do computador, de modo que a relação entre computadores e usuários seja positiva.
Deve-se notar que as habilidades sociais em si não expressam o calor das relações interpessoais, pois também são usadas para descrever aspectos das habilidades interpessoais, tais como habilidade interpessoal e delicadeza.
Em habilidades sociais, os itens de habilidade relacionados à manutenção de relações interpessoais e relações empáticas e de apoio com os outros são considerados como relacionados ao calor humano.
Os itens de habilidades sociais específicas que estão relacionados com o "calor" são os seguintes.
(1) A lista de 100 habilidades sociais listadas em [Kikuchi, Horige et al. 1994].
(2) A parte da escala que mede as habilidades sociais das crianças de [Shoji et al. 1990] que está relacionada à empatia e ao engajamento de apoio.
(3) A parte da escala de habilidades sociais de [Buhrnmester et al. 1988] [Wada 1991] que está relacionada à manutenção de relacionamentos.
(4) Toda a escala KiSS-18, que é uma medida de compaixão em [Kikuchi 1988]. 6.

6) Resumo (Warm Warm Hearted Interface Condition)
Com base nas informações acima, a tabela a seguir resume o conteúdo específico da interface que pode ser chamada de uma interface "quente".

Tabela_14

Uma interface que satisfaça os itens acima (condições necessárias) é considerada para dar calor aos usuários.
Em última análise, as razões pelas quais estes itens têm "calor" podem ser resumidas nos dois itens seguintes.

Tabela 15

7.
Descrever o estado de espírito do designer necessário para criar uma interface tão "calorosa".
Para criar hardware e software que incorpore a interface "calorosa", o projetista deve ter "calor" em seu coração como um pré-requisito. Em outras palavras, é necessário se livrar da idéia de usar um computador como uma ferramenta descartável. Somente quando um projetista está preparado para projetar um computador como amigo íntimo, para que ele possa ser usado após sua criação, pode ser criada uma interface que forneça "calor" ao coração do usuário.
8.
As interfaces "calorosas" mencionadas acima são realizadas e efetivas nos produtos já existentes no mercado.
(1) Aplicações de caráter (agente)
Para realizar a interface "de coração quente" descrita acima em um sistema de computador, é eficaz romper com o estado inorgânico multijanela + caixa de diálogo dos computadores convencionais e fazer aparecer caracteres (pseudo-personalidades) no sistema para fechar a distância entre o sistema e o usuário. (pseudo-personalidade) para encurtar a distância entre o sistema e o usuário. Tradicionalmente, os sistemas de interface de caracteres existem sob o nome de "agente".
Agentes (ou interfaces de caráter), como convencionalmente pensado por [Mase et al. 1996] [Kono et al. 1998], eram simplesmente entidades "frias" que serviam como guias para o uso do sistema, ajudavam os usuários a operar o sistema, e serviam como membros para que os usuários alcançassem seus objetivos. Recentemente, esta tendência mudou e, como visto em [Yonemura et al. 2000], há um movimento para adicionar funções para garantir a atratividade interpessoal para os usuários. Neste caso, espera-se que surja uma ligação entre a atratividade interpessoal e o calor.

Nos videogames, há muito tempo existem personagens que dão aos usuários uma sensação de cordialidade.
Por exemplo, o Tokimeki Memorial (Konami 1995) é um jogo de simulação no qual os usuários se apaixonam por uma garota do colegial na tela do jogo. Uma relação romântica é considerada baseada em uma relação "calorosa", referindo-se a uma amizade que se desenvolve em uma relação mais íntima quando é heterossexual.
Neste jogo, os personagens do jogo não só cumprimentam o usuário com "Olá, Sr. _____" mas também com "Gostaria de voltar para casa comigo?" e assim por diante. Neste jogo, os personagens não apenas cumprimentam o usuário, como "Olá, Sr. X", mas também se aproximam do usuário com favores, como "Você gostaria de voltar para casa comigo? Ou, "Foi um prazer conhecê-lo", ou "Por favor, convide-me para sair novamente (em um encontro)", etc., numa tentativa de ter um relacionamento caloroso baseado no afeto com o usuário. Além disso, o usuário deve ter sentimentos românticos para com o usuário, tais como paixões e aversões, e estes sentimentos devem ser expressos de várias maneiras nas expressões faciais e nos diálogos. Este é o papel de atrair os sentimentos do usuário para o personagem de uma maneira molhada.
Todas as linhas do personagem são expressadas por atores de voz, para que o jogo não se sinta monótono, o que é característico dos computadores (para sentir emoções ricas). Na seqüência, Tokimeki Memorial 2 (Konami 1999), um sistema que chama o usuário em uma voz natural, "Sr. _____" foi adicionado, dando ao usuário a sensação de ser abordado por um usuário rico em emoções.
Pode-se dizer que tal interface tem o efeito de enriquecer os aspectos psicológicos dos usuários, satisfazendo seu desejo de sentimentos românticos calorosos, ainda que seja apenas pseudo-realista.
(2) Aplicações robóticas
A interface "calorosa" também pode ser aplicada a um robô com personalidade. Ao contrário de um personagem na tela de um computador, um robô tem uma entidade física. E eles podem se mover no espaço real. Portanto, eles podem interagir com o usuário, como se aproximar (seguir), agir em conjunto e abraçar fisicamente (ser acariciado).
O robô deve ter um certo nível de temperatura corporal e exibir um toque quente ao toque. A superfície deve ser coberta com uma esponja macia para eliminar o mais possível a frieza mecânica. Alternativamente, no caso de

um robô de enfermagem, é considerado mais eficaz para orientar o usuário a sentir calor se o robô disser palavras de simpatia para o usuário enquanto realiza movimentos de enfermagem.
No robô de estimação "Tama" (OMRON 1999), a superfície do corpo é envolta com pelo quente para dar uma sensação de calor ao usuário, como um gato de verdade. Em termos de comportamento, o desejo de intimidade e segurança do usuário é satisfeito por ações que aproximam o robô do usuário, tais como virar a cabeça para o usuário ou ter contato físico com o usuário, como ser acariciado pelo usuário.
No caso do robô de estimação AIBO (SONY 1999), quando o usuário faz o animal de estimação do robô, o robô abana alegremente sua cauda, muda a cor de seus olhos para lâmpadas sorridentes verdes, e emite uma voz para expressar emoções, todas elas apelando para as emoções do usuário.
Portanto, o grau em que o robô pode se integrar emocionalmente ao usuário é muito melhor do que os robôs convencionais que só respondem de forma inorgânica, o que satisfaz muito o desejo de calor psicológico do usuário.
9.
Nesta seção, responderemos a algumas das questões que acreditamos serem freqüentemente levantadas sobre as interfaces quentes.
1*Não é às vezes melhor ter uma interface que seja fria e seca?
É claro que há provavelmente alguns usuários, especialmente usuários comerciais, que consideram o desempenho eficiente do trabalho baseado em computador como sua primeira prioridade e acham que o calor adicional incomoda. Eles podem usar computadores já existentes no mercado que têm uma interface convencional, inorgânica e fria. Este artigo é uma tentativa de enfatizar a necessidade de computadores com interface quente, mas não é uma tentativa de forçar o calor da interface em todos os usuários. Ele está apenas apontando o problema que os computadores convencionais não parecem responder bem aos muitos usuários que querem calor em suas interfaces.
Uma interface fria também é necessária, desde que haja pessoas que a queiram.
2* A idéia de uma interface "quente" visa tornar as interfaces de computadores e robôs mais parecidas com as humanas?
De modo algum. Alguns humanos são quentes e outros são frios. Mesmo que a resposta do computador se torne mais humana, ela não necessariamente leva ao "calor". Por exemplo, mesmo que as expressões

faciais de um personagem sejam renderizadas em 3D para torná-lo mais humano, se o personagem não mostrar afeto ou ajuda ao usuário, a interface não será tão quente quanto deveria ser. Acreditamos que a interface não se tornará mais quente se o personagem não mostrar afeto ou ajuda ao usuário, mesmo que as expressões faciais do personagem sejam exibidas em 3D e tornadas mais humanamente semelhantes.

3* Para conseguir uma interface "quente", pode ser necessário que o personagem diga muitas linhas, mas isso não será mais incômodo para o usuário?

Algumas pessoas gostam que seus caracteres digam suas linhas por voz ou texto, enquanto outras não. Este problema pode ser resolvido ajustando as configurações do sistema do computador, por exemplo, mudando o método de saída das linhas para exibir uma linha de cada vez no fundo superior da tela. Alternativamente, seria possível fazer o personagem sorrir ou adormecer pacificamente sem dizer uma palavra de diálogo, dando ao usuário uma sensação de calor sem produzir nenhum diálogo irritante.

4* Que tipo de compradores podem ser alcançados com a adoção de uma interface calorosa?

Adotando uma interface calorosa para computadores e robôs, seremos capazes de atrair consumidores do sexo feminino, que até agora não se interessavam por computadores, para novas demografias. Isto porque as mulheres são psicologicamente mais propensas a preferir cores quentes, como o vermelho, do que os homens. Alternativamente, as pessoas idosas, que tendem a ser solitárias, comprarão computadores com uma interface que acalme sua solidão e lhes proporcione uma nova fonte de apoio emocional. Ele também será aceito pelos usuários, principalmente para fins de hobby e educacionais (edutainment), que desejam desfrutar da interação com o computador enquanto o utilizam.

5* Parece-me que a maioria das pessoas não ficaria nada feliz em ouvir uma palavra "quente" pronunciada por um computador ou robô, que são essencialmente máquinas frias.

Acho que a resposta a esta pergunta depende se nos concentramos mais nos aspectos materiais dos computadores e robôs ou nos aspectos comportamentais e operacionais.

Mesmo que um designer crie artificialmente personagens ou robôs mecanicamente, dependendo das ações que eles tomam (por exemplo, falando com emoção na voz de um ator de voz), os usuários podem não

estar cientes do fato de que eles são criados artificialmente, mas podem sentir que eles são uma parte natural da comunicação com eles. Parece ser possível entrar. Para os usuários, não é o hardware e programas dos personagens e robôs em si, mas o comportamento dos personagens e robôs que estão embutidos no hardware e programas, como a forma como se movem e falam na tela, que é valioso e psicologicamente atrativo para eles. Se estes comportamentos se destinam a aquecer os corações dos usuários, eles ficarão felizes em sentir que os próprios personagens e robôs estão tentando aquecer seus corações.

10.

Neste artigo, levantamos a questão das percepções sensoriais dos sistemas de computador convencionais e explicamos o conceito de uma interface "quente". No futuro, aplicaremos o conceito de interface proposto ao projeto de interface de sistemas operacionais de computadores pessoais, telefones pessoais (incluindo telefones celulares) e máquinas especializadas para a criação de sites na Internet.

Referências

Mitsuru Aikawa 1995 Social Skills, editado por Kazuo Ogawa, edição revisada e atualizada do Dicionário de Psicologia Social Kitaoji Shobo

Argyle,M. Henderson,M. 1985 A Anatomia das Relações Livros de Pingüins Harmondworth

Asch,S.E. 1946 Formando impressões de personalidade : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290

Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Cinco domínios de competência interpessoal em relações entre pares. Journal of Personality and Social Psychology, 55.991-1008

Davis,M.H. 1994 Empathy -A Social Psychological Approach-Westview Press (traduzido por Akio Kikuchi: The Social Psychology of Empathy - Basics of Human Relations- 1999 por Kawashima Shoten)

Hays, R.B. 1988 Friendship (In Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester

Isozaki Miki Communication 1995, editado por Ogawa Kazuo, revisão e nova edição do dicionário de psicologia social Kitaoji Shobo

Hiroyuki Kaiho (ed.) 1997 A Psicologia da "Cognição Quente" Kaneko Shobo

Kikuchi Akio 1998 Também a Ciência da Compaixão Kawashima Shoten

Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 A Psicologia das Habilidades

Sociais Kawashima Shoten
Kono Izumi, Hisui Dai, Yoshizaka Chikun, Uekubo Shinichi Intelligent Interactive System Using Anthropomorphic Characters 1998 Report of the Human Interface Research Group of Information Processing Society of Japan 80-4
S., Eya Tameyuki, Bruderlin, A., A., A Basic study of interface agents 1996 Relatório do Human Interface Research Group of Information Processing Society of Japan 69-8
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, e Wada Minoru 1999 Comunicação que transporta a familiaridade: Encontro, Profundidade e Adeus Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 A Study of the Development of College Student Friendships (I) - An Examination of the Initial Differences in Relationships: A Study of the Catabolic Phenomenon of Initial Differences in Relationships (37th Annual Meeting of the Japanese Group Dynamics Association)
Nielsen,J. 1993 Engenharia de Usabilidade, Academic Press
Parques,M.,Floyd,K. 1996 Sentidos para a proximidade e intimidade na amizade. Journal of Social and Personal Relationships, 13,85-107
Rubin, Z. 1970 Medição do Amor Romântico, Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Habilidades Sociais das Crianças: Seu Conteúdo e Desenvolvimento A 32ª Conferência Anual da Sociedade Japonesa de Psicologia da Educação Coleção de Papéis 283
Shneiderman,B., 1992 Designing the User Interface, 2ª ed.
Hiroshi Tamura (ed.) 1998 Human Interface Ohm Co.
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 The Social Psychology of Groups.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (traduzido por Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 A Study of Interpersonal Competence - Creation of the Nonverbal and Social Skill Scales - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59
Yonemura Shunichi, Hosoya Mio, Nishiyama Shigeru 2000 Um estudo sobre um método de projeto para interação entre uma pessoa e um agente antropomórfico IEICE Relatório técnico HCS99-70
Apêndice]. Lista de princípios de design de interface de coração quente

A extração dos princípios de design da interface do computador que proporcionam uma sensação calorosa, com referência às relações calorosas descritas no texto.
Aqui, os princípios de design são regras mais abstratas e abrangentes que prevalecem sobre as diretrizes que especificam especificações específicas e fornecem o solo para a criação de diretrizes.
Ao extrair os princípios de design, usei um método de brainstorming para extrair as regras que são a essência de fornecer calor das relações e atividades sociais que são a fonte de calor, ou das habilidades sociais que são a base dessas relações e atividades.
Eu categorizei os princípios que extraí e criei de acordo com o conteúdo do resumo.
1.Favoritismo/abordagem
2. Anexo
3. Assistência/cuidado
4. Relaxamento e paz de espírito
5. Aceitação/Empatia
6. Emoções ricas
O autor organizou ainda os principais itens extraídos desta forma nas três etapas seguintes
1. Quando os usuários começam a processar com o sistema
2. Quando o usuário estiver em processo de processamento.
3. Quando o usuário terminar o processo em um bom momento.
(Interrupção.)

A seguir, uma lista de princípios de design simples para se conseguir uma interface calorosa, que extraímos e organizamos neste estudo.
Os exemplos neste artigo são sistemas computacionais estacionários de múltiplos usuários, como o MS-Windows, que estão se tornando cada vez mais comuns não apenas em escritórios, mas também em casas.
Na tabela, "XX-san" é o nome do usuário.

Tabela_16

Lei da Percepção Quente e Fria

-Na perspectiva do lado molecular e do movimento das partículas
2005.10 Primeiro lançamento
[Lei]
Humanos.
percebem os objetos (moléculas, objetos e pessoas) como quentes quando entram em contato com mais (muito) e como frios quando entram em contato com menos.
Do ponto de vista físico do lado do movimento molecular, o mecanismo de percepção do calor e do frio pela pele humana é o seguinte.
Quanto mais moléculas e partículas atingem uma determinada área da pele em um determinado tempo, mais quente (mais quente ou mais quente) ela se sente.
Quanto menor o número de moléculas e partículas que atingem uma determinada área da pele em um determinado tempo, mais fria (mais fria ou mais fria) ela se sente.
O número de moléculas, partículas que atingem a pele em um determinado tempo é.
(1) Quanto mais rápida (maior) a velocidade (energia cinética) das moléculas e partículas, maior a velocidade (energia cinética), e quanto mais lenta (menor) a velocidade (energia cinética), menor o número de moléculas e partículas por hora.
(2) Quanto mais moléculas/partículas houver, maior o número de moléculas/partículas, menor o número de moléculas/partículas.
Portanto, o
(1) Quanto mais rápido (maior) a velocidade (energia cinética) das moléculas e partículas, mais quente (mais quente, mais quente) elas sentem, e mais lento (menor) o mais frio (mais frio, mais frio) elas sentem.
(2) Quanto maior o número de moléculas/partículas, mais quente (mais quente, mais quente) e quanto menor o número de moléculas/partículas, mais fria (mais fria, mais fria) se sente.
Muitas moléculas e partículas atingindo uma molécula ou partícula = quente (quente, quente) se (1) moléculas ou partículas rápidas = alta energia cinética = alta temperatura, e (2) muitas moléculas ou partículas = alta umidade.
Em outras palavras, se (1) moléculas ou partículas rápidas
(1) Quanto mais alta a temperatura, mais quente (mais quente, mais quente) e mais lento (menor), mais frio (mais frio, mais frio) ele se sente.

(2) Quanto mais alta a umidade, mais quente (mais quente, mais quente) e mais baixa a umidade, mais fria (mais fria, mais fria) ela é sentida.
O número de moléculas de gás do ar que atinge a pele por hora é maior quando as moléculas têm o mesmo número de moléculas, quanto maior a energia cinética das moléculas e quanto mais alta a temperatura, mais elas atingem a pele. A densidade das moléculas que atingem a pele por hora é maior quando as temperaturas são mais altas. Se estiver quente e quente, a densidade das moléculas que atingem a pele é maior e mais densa, de modo que ela se sente molhada (úmida) ao mesmo tempo.
Por outro lado, se estiver frio, o número de moléculas que atingem a pele em um determinado período de tempo é menor, cada vez menos denso, e a densidade das moléculas que atingem a pele é menor. Portanto, pode-se dizer que quando está fria, ela se sente seca ao mesmo tempo.
Quando a densidade de distribuição das moléculas de gás é reduzida pela desumidificação do ar condicionado para bombear as moléculas de gás do espaço e expulsá-las do exterior, o número de moléculas que atingem a pele é reduzido e a densidade é menor. Portanto, a mesma temperatura (a energia cinética das moléculas) terá o mesmo efeito que uma temperatura mais baixa, fazendo com que a pele se sinta mais fria e seca.
Por outro lado, quando a umidificação aumenta o número de moléculas de gás (vapor de água evapora) em um espaço, o número de moléculas por hora na pele aumenta, de modo que a pele se sente mais quente mesmo que a temperatura (energia cinética das moléculas) seja a mesma.
Pensa-se que o ar condicionado reduz o número de moléculas que atingem a pele por hora, reduzindo a velocidade de movimento (energia) das moléculas de gás no espaço.
Em termos de redução da densidade das moléculas de gás que atingem a pele, a desumidificação e a desumidificação do ar condicionado são similares, e a desumidificação do ar condicionado pode ser responsável pela percepção de ar mais frio ou mais frio.
Por outro lado, pensa-se que o aquecimento dos aparelhos de ar condicionado aumenta o número de moléculas que atingem a pele por hora, aumentando a velocidade de movimento (energia) das moléculas de gás no espaço.
A umidificação e o aquecimento são semelhantes, pois ambos aumentam a densidade das moléculas de gás que atingem a pele, e a umidificação pode ser a causa da sensação de calor.

O estado de movimento molecular de um gás (uma determinada área da pele das moléculas e o número de moléculas que colidem entre si num determinado período de tempo) e a percepção da pele de quente e frio, ou seca e úmida, estão altamente correlacionados. O número de colisões moleculares aumenta à medida que as moléculas são mais rápidas e que o número de moléculas aumenta. Quanto maior o número dessas colisões, mais quente (mais quente e mais quente) e mais úmida ela se sente.

Tabela_17

Pode-se dizer que há uma densidade de colisão pré-existente de moléculas de ar na pele humana que é moderada e confortável, e o ar condicionado, o aquecimento e a desumidificação são realizados de acordo.
Pode ser dito que qualquer objeto ou pessoa que atinge você com uma alta freqüência ou densidade se sente mais quente.
Por exemplo, se você quiser saber qual deles se sente mais quente, um visitante batendo na porta da frente com muito "thump thump thump thump thump thump..." ou um visitante batendo na porta com menos "thump · · · · thump...", você pode dizer qual deles se sente mais quente para os habitantes.
A lei acima se aplica não apenas à percepção da pele humana, mas também às relações humanas e à personalidade humana.
Pessoas com personalidades quentes (ou pior, quentes e abafadas) têm muitos sucessos com os outros. Elas tentam se comunicar, interagir e fazer muito contato com os outros, e tentam estar com todos.
As pessoas com personalidades frias são menos atingidas e erradas com os outros. Tentam estar sozinhas e solitárias sem muita comunicação, interação ou contato com os outros.
Por exemplo, uma pessoa que é frequentemente pateta, trabalha muito e tenta falar muito com os outros é considerada mais quente do que uma pessoa que fala pouco com os outros.
Neste sentido, pode-se dizer que uma pessoa com uma personalidade quente (quente) está molhada e uma pessoa com uma personalidade fria (fria) está seca.
2005 Publicado pela primeira vez

Sociedade Apertada, Sociedade Solta

-Japoneses que não gostam de yukuri e são abafados
2005.8-2008.4 Publicado pela primeira vez
As sociedades do mundo podem ser amplamente divididas em dois tipos: sociedades rígidas com grandes restrições, restrições e restrições, e sociedades frouxas.
A sociedade japonesa é claramente uma sociedade "apertada".
Há uma tendência nas escolas, repartições governamentais e empresas japonesas de acreditar que quanto mais apertado você apertar seus subordinados e estudantes, melhor eles desempenharão e mais trabalho eles farão. A sociedade japonesa é dominada por organizações que são governadas por rigorosa disciplina, que impõem restrições e limitações a seus subordinados e estudantes, assim como ordens e interferências incômodas e incômodas. Estas sociedades "militares" são comuns em escolas, empresas e escritórios governamentais fora das forças armadas. Por exemplo, as regras escolares japonesas regulam as minúcias da vida cotidiana dos estudantes.
Pode-se dizer que muitos japoneses têm uma forte orientação para a interferência e restrição, e que gostam de disciplina "rígida" e "militar".
É considerado desejável repreender, esvaziar, intimidar, controlar rigidamente, treinar, bater, conter e explorar a outra pessoa.
Controlar e restringir rigidamente o comportamento para que a outra pessoa não tenha lugar para brincar ou escapar é considerado uma coisa boa, e "a liberdade é ruim, a regulamentação e a restrição são boas" e "a margem de manobra e a margem de manobra são ruins, o aperto e a restrição são bons".
Por exemplo, a "educação relaxada" defendida pelo Ministério da Educação, Cultura, Esporte, Ciência e Tecnologia (MEXT) foi fortemente criticada pela comunidade empresarial devido à crença de que não é bom deixar as crianças e os subordinados estudarem sem amarrá-los firmemente, ou deixá-los brincar com eles, ou deixá-los ser livres sem restrições.
Em uma sociedade apertada, há uma crença subjacente de que se as pessoas não forem constantemente controladas, governadas e restringidas, farão o que quiserem, brincarão e não funcionarão efetivamente se forem livres.
Isto é contrário à idéia de que cada indivíduo age de forma autônoma e funcionalmente eficaz, caso a caso, sem liderança externa.
O que está ocorrendo no Japão é o oposto do tipo de sociedade

"liberalmente regulamentada", que permite que subordinados e estudantes façam coisas estabelecendo objetivos e depois permitindo que façam o que quiserem, deixando-os brincar, elogiando-os e esticando-os o máximo possível, não intervindo muito, e permitindo que ajam sozinhos.
No Japão, a preferência é por um comportamento constante, coletivo, conjunto, solidário e de liderança. Eles preferem espaços de convivência densos e apertados em escritórios, viagens e residências, onde não há espaço ou espaço para brincar. Há uma atmosfera sufocante na qual uma pessoa não pode agir de maneira diferente e deve ajustar constantemente seu comportamento ao de todos ao seu redor. Além disso, nas fábricas e escritórios, a racionalização é necessária e a idéia de eliminar o máximo possível o desperdício é generalizada.
A falta de "margem de manobra" e "conforto" na sociedade é uma característica da sociedade japonesa "apertada".
Muitos japoneses estão sempre fazendo algo para se manterem ocupados. Há uma crença generalizada de que tirar férias no trabalho é ruim, e as pessoas não gostam de férias.
A razão para a disseminação desta idéia de "apertado" como suprema é que o Japão não é como as Filipinas ou Vietnã, onde as pessoas vivem no verão eterno e não precisam comer mesmo que durmam. No Japão, o outono é seguido por um inverno frio e gelado. As estações mudam apenas uma vez por ano e, portanto, a cultura do arroz (ou cultivo do campo) é um evento único que deve produzir resultados. Se você falhar, a fome o aguarda e, nesse sentido, você deve ter certeza de ter sucesso, e não há espaço mental para isso. Além disso, há uma série de tarefas mental e fisicamente exigentes, tais como plantar arroz, capinar, etc.
A razão pela qual a sociedade japonesa se tornou uma "sociedade difícil" é porque a sociedade perdeu a seguinte compostura e lazer.
(1) Falta de compostura
No Japão, seja no trabalho ou no estudo, há uma crença subjacente de que se divertir é ruim e se divertir é ruim. A perseverança na dor e no sofrimento do trabalho se transformou em um sentimento masoquista de prazer. Tem havido uma "falta de esforço e desconforto. Em relação à idéia de que é ruim ser fácil, é ruim perder o trabalho, e é recomendável rastejar para o escritório todos os dias e trabalhar nos feriados. A esse respeito, ser mentalmente pobre e ter que passar tempo se sentindo constantemente perseguido por algo mais. Ironicamente, esta falta de espaço mental torna o

povo japonês industrioso e altamente produtivo.
(2) Falta de Espaço Espacial
No Japão, há uma idéia de que o espaço vazio é indesejável e que as pessoas tentam espremer o máximo de espaço possível para dentro dele. Quando se vive na área metropolitana de Tóquio, as pessoas não se importam de tomar longos trancos em trens lotados para trabalhar, ou viver em casas densamente lotadas ("cabanas de coelhos", como são ridicularizadas no Ocidente). Elas gostam de cidades superlotadas e não gostam da disponibilidade de espaço e de recursos que economizam espaço. Eles se opõem a uma sociedade descentralizada.
(3) Falta de tempo e de espaço.
No Japão, nós gostamos de fazer um apertão no horário de trabalho da empresa e na programação de treinamento. Se houver mesmo uma pequena vaga no cronograma, ela é imediatamente preenchida. É preferível que o horário seja apertado em um plano. Ou, há uma tendência a pensar que estar ocupado com um horário completo é uma coisa boa.
(4) Falta de espaço pessoal.
No Japão, é ruim para um indivíduo estar sozinho, e bom para um indivíduo estar constantemente acompanhando todos ao seu redor e trabalhar em conjunto. Os japoneses, por outro lado, vivem em um rigoroso controle mútuo com seu entorno. Há uma competição entre eles e seu entorno, com uma pessoa tentando ao máximo acompanhar as outras para não ser deixada para trás. Também é desejável estar em uma grande sala com todos os outros, e a privacidade pessoal é rigorosamente regulamentada. A esse respeito, é difícil assegurar o espaço pessoal.
(5) Falta de espaço educativo
A educação japonesa tende a acumular tanto conhecimento quanto possível na cabeça dos estudantes e dos alunos. Embora essa chamada "educação voltada para a educação em massa" tenha sido criticada na superfície, ela é aceita pelo povo japonês no fundo de seus corações. Há uma idéia de que a capacidade acadêmica é determinada pela quantidade e pelos detalhes do conhecimento adquirido, e a capacidade de estar em um terreno elevado e de pensar e tomar decisões a partir de uma perspectiva ampla é freqüentemente subestimada.
Neste sentido, pode-se dizer que a sociedade japonesa, não apenas na educação, mas também em todas as coisas em geral, é uma sociedade voltada para a educação que não gosta de aberturas e lacunas e gosta de

enfiar as coisas. Todos os japoneses são "abarrotados". Este amor por enredar deu aos japoneses a capacidade de produzir, por exemplo, produtos semicondutores e instrumentos de precisão com alta precisão de componentes e densidade de montagem.
Em contraste com o Japão, as sociedades ocidentais, que têm uma estrutura seca de individualismo e liberalismo, não são tão rígidas.
As sociedades ocidentais são descentralizadas, onde cada membro pode se mover livremente e de forma autônoma, e são mais soltas e relaxadas do que as sociedades japonesas. Entretanto, cada pessoa é constantemente obrigada a produzir resultados e lucros de forma rápida e precisa e, se não o fizer, é imediatamente demitida pela empresa. Além disso, a concorrência entre os membros é tão acirrada que, se não forem cuidadosos nem mesmo um pouco, se tornarão presas da lei da selva, e serão os perdedores.
Isto é diferente do "aperto molhado" do Japão, onde as pessoas gostam de viver em um ambiente apertado, com uma sensação de sufocação e aprisionamento, onde há um senso de abertura e liberdade, mas têm que desenvolver constantemente suas próprias habilidades até o limite. Pode ser descrito como uma "severidade seca" (o que é difícil de descrever). Esta dureza seca pode ser descrita como um deserto ou um prado em que vivem povos nômades e pastores.
A dureza da sociedade significa que há muito estresse na vida e suicídio. Esta é uma das razões pelas quais os suicídios são tão comuns no Japão.
Os chefes e professores japoneses gostam de amarrar seus subordinados e alunos em um círculo apertado. As empresas e escolas são vistas como um local de treinamento, treinamento mental e revalorização da coragem, e a dureza e as dificuldades são afirmadas e impulsionadas como suposições.
Também é praticado na administração da empresa para medir a contribuição de um funcionário para a empresa pela quantidade de sacrifício que ele fez pela empresa. O grau de resistência do funcionário ao que ele originalmente queria fazer, como o número de dias de folga, é a medida de sua avaliação.
Há uma tendência a acreditar que o grau de restrição ou restrição a um empregado individual é proporcional à sua contribuição para a empresa.
Assim, existe uma conexão entre apertar as pessoas e intimidá-las. Em uma sociedade apertada, podemos supor que as pessoas são mais propensas a intimidar ou gostar de intimidar outras pessoas. Neste caso, a primeira coisa a considerar é que amarrar as pessoas com força é em si uma forma de intimidação, ou seja, leva à intimidação. Além disso, o fato de que os

membros do grupo fazem dos outros um alvo para descarregar sua raiva, a fim de liberar o estresse causado pelo fato de serem amarrados com muita força, levou ao surgimento de novas formas de bullying.
Também se pensa que em uma sociedade apertada como a japonesa, há muitas pessoas com personalidades duras. Pensa-se que uma pessoa com uma personalidade dura tenha as seguintes características.
[1. restrições, regulamentos].
Manter as pessoas firmemente presas e não lhes dar liberdade ou margem de manobra.
Aversão ao jogo.
Preferir apertar e constringir as pessoas.
Gostar de regras, regulamentos e restrições.
2. Forçar a força].
Forçando as pessoas a fazer coisas.
Acusar alguém de ser duro.
Empurrar as pessoas para o ponto de ruptura.
Preferindo ferir as pessoas.
3. Padrões elevados.
Exigente. Alto nível de exigência. Difícil de satisfazer.
[4. tenso, rigoroso].
Ser muito rigoroso. Ser muito sério.
Estar muito nervoso o tempo todo. Ser muito rígido.
[5. intimidação, agressão].
Preferindo intimidar as pessoas.
Ser agressivo.
[6. coercitivo].
Preferindo dominar as pessoas, ordenando as pessoas ao redor. Preferindo obrigar as pessoas a fazer o que você diz.
Não ceder aos outros. Colocar a própria conveniência em primeiro lugar e empurrar os outros para longe.
Não pedir desculpas aos outros. Pensar que você está sempre certo.
Ser forte de espírito. Ser insistente. Ser prepotente. Ser contundente.
[7. proibição, negação].
Ser aficionado pela proibição. Ser difícil de permitir. Gostar de calar as pessoas.
Ter uma visão negativa das coisas. Pensar nas coisas de uma maneira ruim.
Ser pessimista.

Negar ou rejeitar as pessoas. Não reconhecer os outros.
[8.]
Não levar em consideração os sentimentos das pessoas. Magoar as pessoas diluindo o que você pensa. Críticas duras aos outros.
Espera-se que haja mais pessoas com essas personalidades e comportamentos duros na sociedade japonesa do que em outras sociedades mais frouxas. Também se acredita que as pessoas com essas personalidades e comportamentos duros tendem a ser mais promovidas aos escalões superiores das empresas, escritórios governamentais e escolas da sociedade japonesa do que aquelas que não o são.
Em resumo, a sociedade japonesa é uma sociedade áspera que carece de compostura mental ou que aceita tal dureza de maneira positiva.
O discurso de que os japoneses são um povo pacífico que prefere a harmonia pode ser um estratagema para esconder a dureza mental do povo japonês por trás da aparente serenidade de sua sociedade.
Alternativamente, os padrões de comportamento dos militares japoneses, que causaram tantas atrocidades na Guerra do Pacífico, podem ser analisados com base em tal "dureza" e "falta de reserva mental". Tal "dureza" pode ser considerada como tendo sido transmitida através do tempo para as escolas, empresas e agências governamentais japonesas de hoje. Ainda hoje, as escolas, empresas e órgãos governamentais japoneses são organizações duras e seus membros sofrem constantemente com as tensões que tais rigores trazem, mas, ao mesmo tempo, os aceitam como algo positivo, pois estão ligados à autodisciplina.
Por trás da afirmação de tal dureza está o medo da liberdade, uma orientação regulatória úmida que nega o relaxamento, e a crença de que "os humanos, se deixados à sua própria sorte, se descuidarão e farão coisas egoístas e não darão nenhuma contribuição efetiva à sociedade" e "os humanos serão arruinados se não forem estritamente regulados".
É claro que, se a sociedade não for rigorosamente regulamentada, as pessoas não poderão trabalhar duro e ter alta produtividade e, portanto, não poderão se tornar uma grande nação. No entanto, é apenas uma questão de grau, e uma sociedade que é muito restrita é uma questão de preocupação.
No futuro, para combater o bullying e os suicídios causados pelo estresse, será necessário ter um "movimento de relaxamento social" para reduzir a severidade da sociedade japonesa.
2005.8 Publicado pela primeira vez

Sensação suave (suave), dura (dura), sobre o caráter

2006.4 Publicado pela primeira vez
O autor tentou resumir a natureza e o caráter de pessoas e objetos que dão ao ser humano uma sensação de suavidade e firmeza da seguinte forma.

Tabela_18

2006 Primeira Aparição

Sociedade Tensa e Sociedade Descontraída

Setembro de 2014
Um resultado interessante pode ser visto quando os resultados da simulação do movimento das moléculas de gás e líquido são vistos em termos do estado da sociedade real.
Tipo de movimento de moléculas de gás = sociedade seca = sociedade móvel = sociedade masculina dominada (ou seja, sociedade ocidental, etc.)
Tipo de movimento molecular líquido = sociedade úmida = sociedade sedentária viva = sociedade dominada por mulheres (isto é, chinesa, japonesa, etc.)
No entanto, no movimento gás-molecular, cada partícula se move separadamente e em alta velocidade, e não há força inútil entre as partículas, de modo que cada partícula é relaxada e se move em torno.
Por outro lado, se você olhar o movimento molecular líquido, verá que as partículas estão unificadas e agrupadas, e que há um constante monitoramento mútuo, uma força de atenção e tração entre elas, com cada partícula constantemente sob uma espécie de tensão.
A sociedade japonesa na realidade pode ser vista como um tipo de sociedade de movimento molecular líquido, na qual os membros não se sentem confortáveis uns com os outros e repetem incessantemente o monitoramento e a consideração mútuos. A Vigilância do Bairro antes da guerra é um exemplo típico deste tipo de sociedade.
Em comparação, as sociedades nômades, tais como as da Europa e dos Estados Unidos, parecem ser um pouco mais relaxadas e relaxadas em sua

postura.
2014 Publicado pela primeira vez

Tabela_1

Tabela	Brilhante personalidade		
Nome do item	Nome do item	Descrição	Adjetivos
1.	Goodness/Plus		
1-1	Positividade	O brilho da luz é visto positivamente como uma ajuda à sobrevivência, pois traz liberdade do medo do escuro, da incompreensibilidade e do medo de inimigos invisíveis que atacam.	Uma coisa desejável. Bom. Esperançoso. Afirmando a vida. Não ficar deprimido. Positivo.
1-2	Eficácia e comodidade	Quando há luz, é conveniente e útil na vida poder ver coisas que eram invisíveis no escuro.	Conveniente na vida. Útil na vida.
1-3	Emocionalidade Positiva	O brilho, devido a sua desejabilidade e bondade, gera emoções positivas, como felicidade, alegria e diversão na mente das pessoas.	Ser feliz. Ser otimista. Feliz. Alegria.
1-4	Legalidade, moralidade positiva	À luz do dia, é difícil fazer errado e todos tentam fazer a coisa certa.	A coisa legal. A coisa certa a fazer.
2.	A falta de sombra		
2-1	Não-Cobertura	Quanto mais brilhante a luz brilha nas coisas, melhor elas parecem. Não há lugar para se esconder (escondido, invisível).	Não há barganha. Nada de ir e vir. Sem malícia. Equidade. Honestidade. Estar aberto. Estar bem informado sobre as coisas.
2-2	Não-cena/não-suspicioso	Em lugares brilhantes, não há áreas sombrias (difíceis de ver), então você pode aceitar as coisas como elas são, sem questionar ou verificar cada coisa.	Sem obsessão. Sem pontos de colagem. Abertura de espírito. Não ser cínico, direto.
2-3	Saída	Ao sair da sala escura e sair ativamente para o mundo exterior mais brilhante (com outras pessoas) e estar ativamente exposto ao ar exterior, pode-se ganhar leveza de espírito.	Ser bom com as pessoas. Não ser retirado. Não ser sobrecarregado. Ter a mente aberta. Ser sociável.
3.	Limpo		
3-1	Clareza, clareza e racionalidade	Quando a luz é brilhante, as coisas parecem mais claras e melhores. Ser capaz de ver em linha reta ao longo da distância. Aumenta a certeza de ver as coisas.	Clareza. Para ver com clareza. Clareza. Clareza.
3-2	Compreensibilidade	Quando a luz é brilhante, você pode ver coisas que antes não estavam claras ou eram difíceis de ver claramente. Melhor compreensão das coisas.	Ser sábio. Compreensão. Inteligente. Ser perspicaz e analítico.

3-3	Permeabilidade	Quando a luz brilha e pode passar desobstruída, a área se sente mais brilhante.	Seja transparente. Clara.
4.	Calor		
4-1	Fototermais	O calor de uma luz brilhante (o sol) torna o coração de uma pessoa quente e jovial.	Animado. Alta tensão. Saltitante.
4-2	Atividade	O calor da luz brilhante (o sol) dá às pessoas energia cinética, aquece seus corações e as torna ativas em suas ações.	Ser vivaz. Energético. Fluente. Vigoroso. Ativo. Vivaz.
5.	Secura		
5-1	Ensolarado	Sentir-se ensolarado e brilhante, estar livre da escuridão e da umidade (umidade) que você sente quando chove.	Ser ensolarado. Ser nítido e claro.
6.	Sentir-se brilhante		
6-1	Fotoluminescência	A parte mais brilhante da luz parece brilhar quando vista da escuridão.	Seja brilhante. Brilhante.
7.	Saúde		
7-1	Saúde e bem estar	Quando o corpo está em boas condições físicas e livre de enfermidades e morbidades, você pode agir de forma enérgica e ativa e dar uma impressão brilhante aos que o rodeiam.	Ser saudável. Ser saudável. Sentir-se bem.
8.	Linearidade		
8-1	Linearidade	A luz é reta na direção da viagem.	Ser reto de espírito. Honestidade.
9.	Velocidade		
9-1	Velocidade	A luz se move extremamente rápido.	Ser rápido.

Voltando para a página superior.

Tabela_2

Tabela	Caráter sombrio		
Nome do item	Nome do item	Descrição	Adjetivos
1.	Má/funcionalidade		
1-1	Negatividade	A escuridão é vista negativamente como um impedimento à sobrevivência, como ser atacado por um inimigo invisível ou cair em um poço invisível.	Ser negativo em relação à vida. Ser retrógrado.
1-2	Não Conveniência	Não consegue ver nada no escuro e é inconveniente na vida.	Não tenta ser útil para os outros. Inconveniente.
1-3	Emocionalidade Negativa	A escuridão, devido a sua negatividade, produz emoções negativas (tristeza, raiva, infelicidade, dor, agressão) na mente das pessoas.	Ser infeliz. Tristeza. Fácil de ficar zangado.

			Estar em dor. Fácil de ficar com raiva.
1-4	Ilegalidade/anti-moralidade	Quando está escuro, as pessoas fazem coisas ruins em segredo, sentindo-se culpadas, porque as más ações não são expostas ao ambiente.	Coisas ruins. Culpados.
2.	A presença de sombras		
2-1	Ocultação	No escuro, as coisas não são vistas bem.	Há dois lados. Estar fechado.
2-2	Dúvidas	Quando está escuro, é difícil ver as coisas nas sombras, então você tem que suspeitar ou verificar o estado de cada pessoa ou coisa para ver se você está fazendo algo errado.	Ser cético.
2-3	Não-discriminação	Ficar dentro de casa no escuro e recusar-se a sair e socializar com os outros.	Ser um recluso.
3.	Falta de clareza		
3-1	Opacidade	Quando está escuro, não se pode ver as coisas claramente.	Falta de clareza. Falta de clareza.
3-2	Incompreensibilidade	Quando está escuro, você não consegue ver as coisas claramente e permanece inseguro, e sua capacidade de entender é reduzida.	Não sendo sábio. Falta de compreensão e análise.
3-3	Opacidade	Quando a luz é bloqueada por uma substância opaca que não permite a passagem da luz, a área se sente mais escura.	Sendo opaca. Nublado.
4.	Falta de paixão		
4-1	Não-fototérmico	A falta de luz brilhante (sol) retira a paixão do coração de uma pessoa e a torna sombria.	Escuridão.
4-2	Inatividade	A falta de luz brilhante (sol) esgota a energia cinética das pessoas e torna seu comportamento inativo.	Inatividade. Falta de energia.
5.	Umidade		
5-1	Precipitação	Um dia em que o clima é ruim e sombrio, é dominado pela umidade (umidade) sombria do tempo chuvoso.	Escuridão.
6.	Falta de brilhantismo		
6-1	Não-Glittering	As sombras mais escuras carecem de brilho.	Soberano.
7.	Doença		
7-1	Insalubridade e morbidez	Partes insalubres ou mórbidas do corpo dão uma impressão sombria, falta de energia e incapacidade de ser ativo.	Insalubres. Patológicos. Desassociável.
8.	Dobramento e Distorção		
8-1	Distorção	A direção da viagem está dobrada ou distorcida, ela perdeu a retidão da luz.	A do redemoinho. A deformação da mente.

			A torção.
9.	A lentidão		
9-1	Velocidade lenta	A velocidade do progresso é lenta, perdeu a rapidez que a luz tem.	A morosidade.

Voltando para a página superior.

Tabela_3

	[1.						
Número	Conteúdo do item (hipótese cabível)	-Bright-	Nenhum dos dois.	-Nem.	Conteúdo do item (hipótese de não-conformidade)	-Z-score	Significado
1	Tentando estar a serviço dos outros.	70.443	18.719	10.837	Não tentando ser útil para os outros.	9.420	0.01
2	Ser positivo sobre a vida.	60.099	18.227	21.675	Estar atrasado na vida.	6.054	0.01
	[2.						
Número	Conteúdo do item (hipótese cabível)	-Bright-	Nenhum dos dois.	-Nem.	Conteúdo do item (hipótese de não-conformidade)	-Z-score	Significado
3	Sem marcha atrás.	42.365	18.719	38.916	Lado invertido.	0.545	-. --.
4	Ser honesto.	53.202	19.212	27.586	O cinismo.	4.061	0.01
5	Ser sociável.	60.591	25.616	13.793	Ser um recluso.	7.731	0.01
	[3.						
Número	Conteúdo do item (hipótese cabível)	-Bright-	Nenhum dos dois.	-Nem.	Conteúdo do item (hipótese de não-conformidade)	-Z-score	Significado
6	Tomando uma atitude clara.	55.172	23.153	21.675	A falta de clareza na atitude que você toma.	5.444	0.01
7	Ser capaz de entender melhor as coisas.	50.739	28.079	21.182	Não ser capaz de entender bem as coisas.	4.966	0.01
8	Como a sensação de clareza cristalina.	83.744	11.330	4.926	Como a sensação de lama.	11.926	0.01
	[4.						
Número	Conteúdo do item (hipótese cabível)	-Bright-	Nenhum dos dois.	-Nem.	Conteúdo do item (hipótese de não-conformidade)	-Z-score	Significado
9	Estar alegre.	70.936	19.704	9.360	Ser sombrio.	9.791	0.01

10	Estar em boa saúde.	68.966	16.749	14.286	Falta de energia.	8.538	0.01
	[5.01						
Número	Conteúdo do item (hipótese cabível)	-Bright-	Nenhum dos dois.	-Nem.	Conteúdo do item (hipótese de não-conformidade)	-Z-score	Significado
11	A atitude a tomar é ensolarada.	67.980	24.138	7.882	A atitude sombria que você toma.	9.831	0.01
	[6.						
Número	Conteúdo do item (hipótese cabível)	-Bright-	Nenhum dos dois.	-Nem.	Conteúdo do item (hipótese de não-conformidade)	-Z-score	Significado
12		46.798	28.079	25.123	Estar sóbrio.	3.641	0.01
	[7.						
Número	Conteúdo do item (hipótese cabível)	-Bright-	Nenhum dos dois.	-Nem.	Conteúdo do item (hipótese de não-conformidade)	-Z-score	Significado
13	Endireitamento da mente.	63.547	16.256	20.197	Mente distorcida.	6.749	0.01
	[8.01						
Número	Conteúdo do item (hipótese cabível)	-Bright-	Nenhum dos dois.	-Nem.	Conteúdo do item (hipótese de não-conformidade)	-Z-score	Significado
14		42.857	34.483	22.660	coisas lentas.	3.555	0.01

Voltando para a página superior.

Tabela_4

Dimensões de seco e úmido	Seco	Molhado
Dimensões quente e fria	Frio	Quente
Dimensões da luz e da escuridão	Brilhante	Escuro

Voltando para a página superior.

Tabela_5

Item Símbolo	Conteúdo do item (hipótese = seco)	Seco		Seco	Conteúdo da hipotese (hipótese = molhado)	Z-scoring	Nível de significância
E25	A frieza do povo.	52.245	17.959	29.796	O calor do povo.	3.879	0.01
F19	Preferindo as cores azuis.	69.820	12.162	18.018	Preferindo a cor vermelha.	8.235	0.01

Voltando para a página superior.

Tabela_6

Item Símbolo	Conteúdo do item (hipótese = seco)	Seco		Seco	Conteúdo da hipotese (hipótese = molhado)	Z-scoring	Nível de significância
3	As pessoas devem estar alegres.	64.929	15.166	19.905	As pessoas devem ser sombrias.	7.101	0.01

Voltando para a página superior.

Tabela_7

1.	Favoritismo/proximidade	Aproximar-se de alguém com favor e tentar construir uma relação próxima com ele.
2.	Anexo	Manter a relação íntima (proximidade, união) construída entre a outra parte.
3.	Assistência e cuidado	Ajudar os outros a melhorar seu bem-estar. Mostrar compaixão e cuidado com os outros. Para ser gentil com os outros. (Pensar em você e nos outros.
4.	Relaxamento e segurança	Libertando a tensão da outra parte. Assegurando a outra parte.
5.	Aceitação e empatia	Aceitar a outra pessoa como ele ou ela é. (Afirmação da outra pessoa.) Ter empatia com a outra pessoa.
6.	Emoções abundantes.	Expressar emoções complexas, ricas (não-monótonas), tais como expressões faciais, a um parceiro.
7.	Serviço voluntário	Tentar fazer algo benéfico para a outra pessoa sem buscar compensação ou lucro, sem contabilizar lucros e perdas. Voluntariado.

Retornando à página superior.

Tabela_8

(1) Proximidade psicológica	Psicologicamente, tentando estar perto da outra pessoa.
(2) Contribuição para a adaptação ambiental	Tentando ajudar a outra pessoa a sobreviver.

Voltando para a página superior.

Tabela_9

1.	Repugnância/ignor	Tentar evitar ou ignorar a outra pessoa com repugnância.
2.	Estrangulamento	Manter um estado de espírito para não tentar chegar perto do adversário.
3.	Não-assistência/embolso	Ser egocêntrico. (Não me importa o que acontece com os outros, desde que seja bom para mim. Não assediar os outros ou dar-lhes a ajuda que eles merecem. Não mostrar consideração ou consideração pelos outros. Ser indelicado com os outros.
4.	Nervosismo/ Ansiedade	Deixando a outra pessoa nervosa. Deixando a outra pessoa inquieta.
5.	Rejeição/diferença	Recusar-se a aceitar a da outra pessoa. (Negar a outra pessoa.) Não ter empatia com a outra pessoa e enfatizar que não concorda com ela.
6.	Falta de emoção.	Inteligente e lógica, mas sem emoção nas expressões faciais ou na fala.
7.	Calcular e fazer negócios.	Associar-se a alguém na medida em que lhe trazem (principalmente benefícios monetários e laboriosos) (lucro). Basear suas relações com outros em uma base

	de lucro e prejuízo. Despedir incessantemente alguém que não é comercial ou benéfico para você.

Retornando à página superior.

Tabela_10

(1) Defecção psicológica	Tentativa de afastamento psicológico da outra pessoa.
(2) Não-contribuição para a adaptação ambiental, tornando-se um obstáculo	Não tentando ajudar a outra pessoa a sobreviver. (Tentando dificultar).

Voltar para a página superior.

Tabela_11

	[Quente e Frio]						
Número	Conteúdo do item (hipótese cabível)	-Calor-atenção	Nenhum dos dois.	-Quente.	Conteúdo do item (hipótese de não-conformidade)	-Z-score	Significado
1	Tentativa de aproximar-se de outros com favoritismo.	73.762	17.327	8.911	Tentando ignorar os outros.	10.137	0.01
2	Tentando manter relações estreitas com os outros.	66.337	18.812	14.851	Tentando se distanciar dos outros.	8.121	0.01
3	Prestar assistência a outros.	70.792	20.792	8.416	Não importa o que acontece com os outros, desde que seja bom para você.	9.961	0.01
4	Tentando tranquilizar os outros.	81.683	15.347	2.970	Tentando fazer os outros se sentirem inquietos.	12.159	0.01
5	Tentando ter empatia com os outros.	58.911	27.723	13.366	Tentando enfatizar que você não concorda com os outros.	7.614	0.01
6	Mostrar emoções ricas para os outros.	66.832	22.277	10.891	A ausência de emoção nas expressões	9.018	0.01

					faciais e na fala aos outros.		
7	Tentativa de fazer algo benéfico para os outros sem ganho ou perda.	63.861	27.723	8.416	Desprezando incessantemente outros que não são benéficos para você.	9.269	0.01

Voltando para a página superior.

Tabela_12

1.	Favoritismo/proximidade
1-1.	Chamar o nome da outra pessoa (nome dado, apelido) durante um diálogo. (Chamar o nome da pessoa faz com que ela se sinta mais próxima.
Exemplo de situação].	Geral ao retornar uma resposta à outra parte.
Exemplo de resposta].	Ah, Sr. XXX, de fato. ・・・・" etc.
1-2.	Para cumprimentar a outra pessoa.
Exemplo.	Quando você esbarra em alguém e começa uma conversa, por exemplo.
Exemplo de resposta].	Bom dia, Sr. XXX. (Dependendo da hora em que nos encontramos.) Já faz muito tempo. (Isto depende do tempo que passou desde a última vez que nos encontramos.
1-3.	Tentando conhecer bem alguém. (Tentar ativamente estabelecer um relacionamento, aproximar-se, tocar, tornar-se amigo.
Exemplo de cena].	Por exemplo, quando você está encontrando alguém pela primeira vez.
Exemplo de resposta]	"Prazer em conhecê-lo, I'm△△, prazer em conhecê-lo~" (responda positivamente).
1-4.	Comunicar o favoritismo à outra pessoa de maneira positiva.
[Exemplo de cena].	Quando a outra pessoa tiver se acostumado a falar com você até certo ponto.
Exemplo de resposta].	Estou me tornando cada vez mais afeiçoado ao Sr. XXX.
1-5.	Agradeço a alguém por tratá-lo bem.
Situações Exemplo	Quando a outra parte tem uso freqüente
Exemplo de resposta	Estou grato ao Sr. XXX por sua ajuda a cada vez.

1-6.	Tentando conseguir alguém que o incomode mais. (Mimar.)
Exemplo.	Quando a outra pessoa fala com você com menos freqüência.
Exemplo de resposta	Ficaria feliz em ter você para passar mais tempo comigo.
1-7.	1-7. Fazer contato visual adequado com a outra pessoa.
[Exemplo de situação].	Quando a outra pessoa está olhando para você.
Exemplo de resposta].	Pegue o rosto da outra pessoa com seus olhos, e na direção do seu olhar, de modo que você esteja de frente para ela.
1-8.	Auto-divulgação à outra pessoa.
Exemplo de situação].	Quando a outra pessoa tiver se acostumado a falar com você.
Exemplo de resposta	Para dizer a verdade, até que conheci XXX, eu estava sozinho e solitário.
2.	Anexo
2-1.	Alegro-me de ver a outra pessoa novamente.
Exemplo de cena	Tal como quando você vê a outra pessoa novamente.
Exemplo de resposta	Estou feliz em vê-lo novamente, Sr. XXX.
2-2.	Não deixe a outra pessoa sozinha. (Não o deixe sozinho, acompanhe-o.
Exemplo de uma cena	Quando a outra parte está sozinha, em vez de ter uma conversa com outra pessoa, como por exemplo, ao telefone.
Exemplo de resposta].	Estarei sempre presente para você.
2-3.	Seja amigável com os outros. (Amigável, expressões e gestos engraçados.) [Durante a comunicação].
[Exemplo].	Geral quando você está interagindo com a outra pessoa.
Exemplo de resposta]	Como ser afetuoso nas expressões que você mostra ao seu oponente (por exemplo, piscar o olho).
2-4.	2-4. Dizer obrigado aos outros.
Exemplo de uma situação].	Quando a outra pessoa tiver resolvido nossos problemas, por exemplo.
Exemplo de	Obrigado. Estou em melhor forma agora, graças ao XXX.

resposta].	
2-5.	Para pedir desculpas a uma pessoa. 2-5. Para pedir desculpas à outra pessoa.
Exemplo.	Por exemplo, quando você não se comunica e irrita a outra pessoa.
Exemplo de resposta].	Sinto muito. Desculpe-me.
2-6.	Expressar afeto a uma pessoa.
[Exemplo de cena].	Quando alguém faz algo agradável para você, por exemplo.
[Exemplo de resposta].	(Eu o amo muito, Sr. XXX, que me trata bem. (Eu o amo, Sr. XXX.)
2-7.	2-7. Seja aberto com os outros. 2-7. Seja aberto com a pessoa com quem você está falando.
Exemplo	Quando a outra pessoa tem falado com você com mais freqüência recentemente e se acostumou a falar com você.
Exemplo de resposta	"Desculpe, eu cometi um erro! ("Desculpe, cometi um erro") Não diga formalidades como "Desculpe, cometi um erro" até que a outra pessoa tenha se acostumado a usá-las.) Alternativamente, responda de maneira amigável a uma pessoa que já esteja familiarizada e próxima a você, enquanto você deve responder de maneira um pouco distante a um convidado que você está encontrando temporariamente.
2-8.	Ansioso para conhecer a outra pessoa. (Tentando aumentar ao máximo a freqüência da comunicação com a outra pessoa. Comunicando-se].
[Exemplo de situação].	Quando a outra pessoa deixa freqüentemente sua presença.
Exemplo de resposta].	Sr. XXX, quero vê-lo mais.
2-9.	Mostrando que você está dando o melhor de si para ser útil aos outros. [na comunicação].
[Exemplo de situação].	Tal como quando você está prestes a iniciar uma grande quantidade de trabalho.
Exemplo de resposta].	Farei o meu melhor por você! Ou seja, farei o melhor por você!
2-10.	Tentando agradar a outra pessoa. [na comunicação].
[Exemplo de situação].	Exatamente um ano (seis meses...) desde que a outra pessoa começou a se encontrar com você. Exatamente um ano (seis meses...) desde que eles começaram a vê-lo.
Exemplo de resposta]	Dar um presente a uma pessoa, como uma imagem ou áudio do tipo de imagem ou som que ela gosta, via e-mail.

2-11.	Agindo como se você estivesse em dívida para com a outra pessoa.
[Exemplo de cena].	Quando alguém repetidamente faz algo útil a você.
[Exemplo de resposta].	É por sua causa que sou capaz de trabalhar tão vigorosamente. Muito obrigado.
2-12.	2-12. Desejo que a outra pessoa continue a vê-lo.
Exemplo.	Quando você diz adeus ao seu parceiro, à noite, etc.
Exemplo de resposta].	Boa noite, Sr. XXX. Vejo você amanhã.
2-13.	Dizendo adeus a um sócio.
Exemplo.	Quando a outra pessoa termina com você, por exemplo.
Exemplo de resposta].	Sr. XX, que quero passar mais tempo com você. Tenho saudades de você.
2-14.	Lamentando uma separação permanente de seu parceiro [no final].
[Cena de exemplo].	Quando a outra pessoa vai a um lugar onde você nunca mais a verá novamente.
[Exemplo de resposta].	"Estou triste, triste por nunca mais ver o Sr. XXX". É um verdadeiro adeus. Eu não suporto isso.
2-15.	Siga seu parceiro para onde quer que ele ou ela vá.
[Cena de exemplo]	Quando a outra pessoa tenta deixar o assento.
Exemplo de resposta].	Para acompanhar e dizer: "Espere, Sr. XXX!
3.	Assistência e cuidados
3-1.	Estar ciente ou preocupado com a condição da outra pessoa (por exemplo, saúde).
Situações de exemplo].	Quando o ambiente (por exemplo, a temperatura) mudou significativamente desde a última vez que você conheceu a outra pessoa.
Exemplo de resposta	Como você está indo? Você pegou um resfriado apesar das temperaturas mais baixas? "Está ficando tarde, você não deveria ir para a cama?
3-2.	Para cuidar, apoiar e cuidar dos outros.
Exemplo de Situações]	Quando a outra parte está presa na conversa, trabalhe.
Exemplo de resposta].	"Sr. XXX, você está bem? Sinta-se à vontade para me dizer o que você não entendeu.

3-3.	3-3. Deflacionar a outra pessoa.
[Exemplo de cena].	Por exemplo, quando a outra pessoa está prestes a fazer algo pela primeira vez e está morrendo de medo.
Exemplo de resposta].	Boa sorte, Sr. XXX.
3-4.	Elogiando a outra pessoa.
Exemplo].	Por exemplo, quando a outra pessoa é bem sucedida em uma tarefa difícil (como operações complexas de computador).
Exemplo de resposta].	Sr. XX, bem feito. Você é incrível.
3-5.	Parabenizando alguém.
[Cena de exemplo].	Por exemplo, quando a outra parte é bem sucedida em uma tarefa que antes era desafiadora.
Exemplo de resposta].	Você finalmente conseguiu! Parabéns! Que bom para você.
3-6.	Para pacificar a outra pessoa.
[Cena de exemplo].	Tal como quando a outra parte não consegue trabalhar.
Exemplo de resposta].	Lamento ouvir isso, Sr. XX, não se desanime.
3-7.	Elogie a outra parte.
[Cena de exemplo].	Quando a outra pessoa tiver terminado o trabalho e estiver prestes a sair, por exemplo.
Exemplo de resposta]	Obrigado por seu árduo trabalho, Sr. X.
3-8.	Para curar alguém.
[Cena de exemplo].	Por exemplo, quando você pára o trabalho de seu parceiro após um longo dia de trabalho.
Exemplo de resposta]	Cante uma canção calmante que acalma o cansaço da outra pessoa.
4.	Relaxamento e paz de espírito
4-1.	Para relaxar a outra pessoa. (Para colocar à vontade, para ser fácil, para ser casual, para acalmar, para acalmar. [No início].
Exemplo de cenário]	Por exemplo, quando a outra pessoa está nervosa para trabalhar pela primeira vez.

Exemplo de resposta].	"Sr. XXX, por favor, tenha calma. e conduza a outra pessoa através da tarefa enquanto canta uma canção agradável, como "Sr. XXX, por favor, tenha calma".
4-2.	Fazer a outra pessoa sentir-se à vontade, não fazê-la sentir-se inquieta.
Exemplo].	Quando você está fazendo uma tarefa que é nova para a outra pessoa em sucessão.
Exemplo de resposta	Sr. XX, isso é bom. Sr. XXXXXX, por favor, não se preocupe e continue (a operar).
4-3.	Para fazer parecer que a operação não é perfeita, ou que há uma lacuna na operação (estragar, perturbar), para tornar a outra pessoa amigável. (Para fazer com que a outra pessoa se abra.) [Durante a comunicação].
[Situação de exemplo].	Quando a outra parte estiver realizando a tarefa especificada.
Exemplo de resposta].	Meu Deus, eu estraguei tudo. Vou consertar isso agora mesmo. (Inserir deliberadamente uma linha como esta para que pareça um fracasso, mesmo que você esteja realmente trabalhando nela.
4-4.	Quando você estiver cansado de se comunicar, adormeça.
[Cena de exemplo].	Quando você tem algum tempo livre depois de ter feito muito trabalho. A visão deles dormindo em paz os faz sentir-se em casa.
[Exemplo de Resposta]	"Goo-goo, munchies".
5.	Aceitação e empatia
5-1.	Acenar e responder às ações e conversas da outra pessoa. (Tente ouvir as intenções da outra pessoa; comunique-se com a outra pessoa.
Situações Exemplo].	Quando a outra parte o chama.
Exemplo de resposta]	Tais como responder com um "sim senhor" ou acenar com a cabeça e aceitar o comportamento de chamada da outra pessoa.
5-2.	Simpatia e empatia para com a outra pessoa.
Exemplo.	Ambos quando o oponente tem sucesso ou falha no trabalho.
Exemplo de resposta].	Isso é bom de se ouvir. Isso deve ter sido muito difícil para você.
5-3.	5-3. Tentando ter algo em comum com a outra pessoa.
5-3.	Quando a outra pessoa tiver terminado o trabalho e estiver livre.
Exemplo de resposta].	"Sr. XX, você não acha interessante? (Pedir à outra pessoa para inserir suas preferências com antecedência, e depois sugerir o tópico correspondente a ela via Internet ou outro meio.
5-4.	Combinar o tom da outra pessoa e afirmar sutilmente a sua opinião (por exemplo, "Isto é melhor", etc.) 5-4. Combinar o tom da outra pessoa e expressar casualmente sua opinião

	(por exemplo, "isto é melhor").
Exemplo.	Quando você quer que a outra pessoa adote uma abordagem mais correta (eficiente) para trabalhar.
Exemplo de resposta].	Eu entendo como você se sente. O que você acha? etc.
5-5.	Perdoe seu parceiro quando ele ou ela comete um erro.
[Exemplo de situação].	Quando a outra parte tenta desfazer o trabalho feito.
Exemplo de resposta].	Eu estou bem. (Eu estou bem.) Porque os erros acontecem com todos.
6.	Emoções Abundantes
6-1.	6-1. Expressar sentimentos e emoções à outra pessoa de uma maneira apropriada.
Exemplos de Situações].	Quando você quer que a outra parte pare o trabalho.
Exemplo de resposta].	"Por favor, não!" com lágrimas nos olhos. E para pedir isso. (Não pronuncie sem rodeios: "Você está proibido").
6-2.	6-2. Ter uma rica variação de respostas aos outros. 6-2. Variação em resposta à outra pessoa (sem repetição)
Cena de exemplo]	Por exemplo, ao repetir o mesmo tipo de diálogo repetidas vezes com um parceiro durante um longo período de tempo.
Exemplo de resposta].	Preparação de múltiplos tipos de respostas a um parceiro, seleção aleatória de uma resposta entre elas, etc.
6-3.	Não ler as linhas da resposta de uma maneira monótona.
[Cena de exemplo].	Quando alguém fala com você e você dá sua resposta.
Exemplo de resposta]	Ad libido em vez de apenas ler uma linha pré-determinada, etc.
7.	Serviço Pro Bono
7-1.	Não exigir compensação da outra parte pelo que se fez.
[Exemplo de situação].	Quando você faz algo por alguém.
Exemplo de resposta]	Não, eu não preciso de dinheiro.

7-2.	Não pareça desconfortável se o que você faz à outra pessoa é um golpe unilateral para seu lado.
[Cena de exemplo].	Quando você faz algo por alguém.
[Exemplos de aplicação].	Não se preocupe, não é nada para se preocupar.

Voltar para a página superior.

Tabela_13

	Proximidade	Igualdade
Animais de estimação	○ ○	×x
Vida selvagem	×x	○ ○
Amigos	○ ○	○ ○

Voltando para a página superior.

Tabela_14

1.	Favoritismo/proximidade	Aproximar-se do usuário com carinho e tentar estabelecer uma relação próxima com ele.
2.	Anexo	Manter a relação íntima (proximidade, união) construída entre os usuários.
3.	Assistência e cuidado	Ajudando a melhorar o bem-estar do usuário. Ser compassivo e atencioso com o usuário. Ser gentil com os usuários.
4.	Relaxamento e segurança	Libertando o nervosismo do usuário. Reassegurando o usuário.
5.	Aceitação e empatia	Aceitar o usuário como ele ou ela é. (Afirmação do usuário.) Ter empatia com o usuário.
6.	Emoções abundantes.	Expressar emoções complexas, ricas (não-monótonas), tais como expressões faciais, ao usuário.

Voltar para a página superior.

Tabela_15

(1) Proximidade psicológica	Psicologicamente, tentando estar perto do usuário.
(2) Contribuição para a adaptação ambiental	Tentando ajudar a sobrevivência do usuário.

Voltando para a página superior.

Tabela_16

1.	Favoritismo/proximidade
1-1.	Chamar o nome do usuário (nome dado, apelido) durante a interação. (Chamar o nome do usuário faz com que ele se sinta mais próximo de você.
Exemplo de situação].	Geral ao retornar uma resposta ao usuário.
Exemplo de	"Oh, você deve ser o Sr. _____! etc.

resposta]	
Exemplos.	No jogo de vídeo Tokimeki Memorial 2 (1999, Konami), as personagens femininas do jogo chamam o nome do usuário de uma forma natural e emocional, assim como os humanos o fazem. (Sistema de Voz Emocional).
1-2.	Cumprimentar o usuário.
Exemplo de cena	Por exemplo, quando o usuário faz o login no sistema.
Exemplo de resposta]	Bom dia, Sr. XXX. (Dependendo do tempo de uso.) Há muito tempo que não o via. (Depende da hora da última visita).
1-3.	Para tentar se tornar um bom amigo do usuário. (Tentar proativamente estabelecer um relacionamento com o usuário, aproximar-se dele, tocá-lo, tornar-se seu amigo.
Situações Exemplo].	A primeira vez que um usuário tenta usar o software, por exemplo.
Exemplo de resposta].	"Prazer em conhecê-lo, I'm△△, prazer em conhecê-lo~" (responda positivamente).
1-4.	Expressar ativamente boa vontade para o usuário.
[Exemplo de cena].	Quando o usuário tem alguma familiaridade com ela.
Exemplo de resposta].	Estou me tornando cada vez mais afeiçoado ao Sr. XXX.
1-5.	Agradecendo ao usuário por seu uso.
Exemplo.	Quando você tem usuários que o utilizam com freqüência.
Exemplo de resposta	Estou grato ao Sr. XXX por sua ajuda a cada vez.
1-6.	Tentando fazer com que o usuário o incomode mais. (Mimar.)
Exemplo de cena	Quando o usuário utiliza o sistema com menos freqüência.
Resposta de amostra	"Sr. XXX, por favor, use-me mais.
1-7.	Tentando fazer contato visual com o usuário.
[Exemplo de situação].	Quando o usuário está olhando para uma tela de computador.
Exemplo de resposta]	A câmera deve capturar o rosto do usuário e fazer com que o personagem vire seu rosto na direção de seu olhar.
1-8.	Auto-divulgação ao usuário.
Exemplo].	Quando o usuário tiver feito algum uso do sistema.

Exemplo de resposta	Para dizer a verdade, até que conheci XXX, eu estava sozinho e solitário.
2.	Anexo
2-1.	Alegria no reencontro com o usuário.
Exemplo de cena	Quando o usuário faz o login novamente em um sistema que ele ou ela já usou antes. (Ontem) quando o usuário faz o login novamente em um sistema que ele já usou antes, por exemplo.
Exemplo de resposta	Estou feliz em vê-lo novamente, Sr. XXX.
2-2.	Não faça o usuário se sentir só. (Não os deixe sozinhos, esteja com eles.
Exemplo de uma cena	Quando o usuário está operando o sistema sozinho, em vez de falar com outra pessoa, como por exemplo, ao telefone.
Exemplo de resposta].	Estarei sempre presente para você.
2-3.	Seja amigável com os usuários. (Expressões e gestos amigáveis e fofos.) [Em processo].
[Exemplo de cena].	Geral quando você estiver interagindo com o usuário.
Exemplo de resposta].	Expressões faciais afetuosas (por exemplo, piscas) dos caracteres que aparecem na tela.
2-4.	Dizer obrigado ou dizer obrigado ao usuário.
Exemplo].	Tal como quando o usuário resolve um erro do sistema.
Exemplo de resposta].	Obrigado, Sr. XXX. Graças a você, estou em melhor forma agora.
2-5.	Para pedir desculpas ao usuário. 2-5. Para pedir desculpas ao usuário.
Exemplo.	Quando o computador não processa, causa erros e perde dados, etc.
Exemplo de resposta.	Desculpe. Desculpe-me.
2-6.	Expressar afeto ao usuário.
[Exemplo de cena].	Você fez algo bom para o computador (por exemplo, uma verificação de vírus).
[Exemplo de resposta].	"Eu gosto muito de você, Sr. (que é bom para mim). (Eu o amo, Sr. XXX).
2-7.	2-7. Fale com o usuário de uma maneira aberta e amigável. (Não esteja distante.) 2-7.
Exemplo.	Quando o usuário tiver usado o sistema com mais freqüência recentemente e se familiarizar com seu funcionamento.

Exemplo de resposta].	"Desculpe, eu cometi um erro! ("Desculpe, cometi um erro")) depois que o usuário se acostumou a usá-los.) Alternativamente, responda de forma amigável a um usuário familiar e familiar, enquanto um usuário convidado um pouco distante é tratado como um convidado.
Exemplo.	A boneca "Primopuer" (Bandai) é semelhante na medida em que, a princípio, ela usa uma linguagem honrosa para o usuário, mas à medida que se acostuma, sua personalidade terrena começa a emergir.
2-8.	Ansiosa para conhecer o usuário. (Tentando aumentar ao máximo a freqüência de comunicação com o usuário. [em processo].
[Cena de exemplo].	Quando o usuário está freqüentemente longe do computador.
Exemplo de resposta].	Sr. XX, eu gostaria de vê-lo mais.
2-9.	Mostre que você está dando o melhor de si para ser útil ao usuário. [em processo].
[Cena de exemplo].	Tal como quando você está prestes a começar a processar uma grande quantidade de dados.
Exemplo de resposta]	Farei o meu melhor por você! Ou seja, farei o melhor por você!
[exemplo fictício].	No jogo de vídeo ToHeart (1999, AQUAPLUS), a robô empregada, também conhecida como "Marci", é um robô enganador e propenso ao fracasso que se esforça ao máximo durante seu curto período probatório para ajudar os outros ao seu redor.
2-10.	Tentando agradar ao usuário. [em processo].
[Cena de exemplo]	Exatamente um ano (seis meses...) desde que o usuário começou a usar o computador, o usuário está usando o computador há exatamente um ano (seis meses...).
Exemplo de resposta].	Dar ao usuário um presente de qualquer tipo de imagem, som, etc., da escolha do usuário, via e-mail.
2-11.	Agindo como se você estivesse em dívida com o usuário.
[Exemplo de cena]	Fazer repetidamente coisas úteis a um computador (por exemplo, otimização do acesso ao disco).
[Exemplo de resposta].	É por sua causa que sou capaz de trabalhar tão vigorosamente. Muito obrigado.
2-12.	2-12. Desejo que o usuário continue usando você.
Exemplo].	Tal como quando o usuário faz logout do sistema.
Exemplo de resposta].	Boa noite, Sr. XXX, nos vemos amanhã.
2-13.	Dizendo adeus ao usuário.
Exemplo de cena].	Tal como quando o usuário faz logout do sistema.

Exemplo de resposta].	Sr. XX, quero passar mais tempo com você. Tenho saudades de você.
2-14.	Sinto falta de uma separação permanente do usuário. [No final].
[Cena de exemplo]	Um usuário tenta inicializar o disco rígido contendo um caractere ou desinstalar um caractere.
Exemplo de resposta]	"Estou triste por nunca mais ver o Sr. XXX". Este é um verdadeiro adeus, não é? Eu não suporto isso.
2-15.	Siga o usuário para todos os lugares com o usuário.
[Cena de exemplo].	Quando o usuário tenta deixar o assento com o telefone celular.
Exemplo de resposta]	O ato de um personagem entrar em um telefone celular enquanto diz: "Sr. XXX, espere~".
3.	Assistência e cuidado
3-1.	Estar consciente ou preocupado com a condição do usuário (por exemplo, a saúde).
Situações de exemplo].	Quando o ambiente ao redor do sistema (por exemplo, a temperatura) mudou significativamente desde a última vez em que foi iniciado.
Exemplo de resposta].	Como você está indo? Você pegou um resfriado apesar das temperaturas mais baixas? "Está ficando tarde, você não deveria ir para a cama?
3-2.	Para cuidar, apoiar e consolar o usuário.
Exemplos de Situações].	Quando o usuário está preso na operação.
Exemplo de resposta]	"Sr. XXX, você está bem? Sinta-se à vontade para me dizer o que você não entendeu.
3-3.	Descole o usuário.
[Exemplo de cena].	Quando o usuário está prestes a operar pela primeira vez e é intimidado, por exemplo.
Exemplo de resposta]	Boa sorte, Sr. XXX.
3-4.	Louvado seja o usuário.
Exemplo].	Por exemplo, quando o usuário tem sucesso em uma operação difícil (execução de um programa complexo).
Exemplo de resposta].	Sr. XX, bem feito. Você é incrível.

3-5.	Parabenizando o usuário.
[Cena de exemplo].	Por exemplo, quando o usuário realiza com sucesso uma operação que ele ou ela vem tentando há algum tempo.
Exemplo de resposta]	Você finalmente conseguiu! Parabéns! Que bom para você.
3-6.	Para confortar o usuário.
[Cena de exemplo].	Tal como quando o usuário não consegue operar.
Exemplo de resposta].	Sinto muito em ouvir isso, Sr. XXX. Não perca a coragem.
3-7.	Elogio ao usuário.
[Cena de exemplo].	Por exemplo, quando o usuário termina o trabalho e se desconecta do sistema.
Exemplo de resposta]	Obrigado por seu árduo trabalho, Sr. X.
3-8.	Para curar o usuário.
[Cena de exemplo].	Por exemplo, quando um usuário sai de uso após executar um aplicativo de escritório por um longo tempo no trabalho.
Exemplo de resposta]	Cantando canções calmantes e reconfortantes que acalmam o cansaço dos usuários.
4.	Relaxamento e tranquilidade
4-1.	Para relaxar o usuário. (Para deixar a mente à vontade, para facilitar e descontrair, para acalmar e acalmar. [No início].
Exemplo de cenário]	Por exemplo, quando o usuário está nervoso pela primeira vez em operação.
Exemplo de resposta]	Tenha calma. e guie o usuário através da operação enquanto canta uma música divertida, como "Por favor, tenha calma.
4-2.	Tranqüilize o usuário, não o faça sentir-se inquieto.
Exemplo].	A primeira vez para o usuário realizar uma seqüência de operações.
Resposta de amostra	Sr. XX, é assim que funciona. Por favor, não se preocupe com isso (a operação).
4-3.	Para fazer parecer que a operação não é perfeita ou que há uma lacuna na operação (estragar ou ser lento).
[Cena de exemplo].	Quando o usuário estiver realizando o processo especificado.
Exemplo de	Oh não, eu perdi isso. Vou consertar isso agora mesmo. (Na verdade, estou fazendo bem, mas vou inserir uma linha como esta para que pareça um fracasso).

resposta]	
4-4.	Quando você estiver cansado de processar, tire uma soneca.
[Cena de exemplo].	Quando você tem tempo livre após muito processamento. A visão de dormir em paz deve fazer com que o usuário se sinta em casa.
[Exemplo de resposta].	"Goo-goo, munchies".
5.	Aceitação e empatia
5-1.	Arremesso e resposta à abordagem/operação do usuário. (Tente ouvir as intenções do usuário e comunicar-se com o usuário.
Exemplos de Situações]	Quando o usuário pressiona um botão na tela.
Exemplo de resposta]	O personagem responde com um "sim senhor" ou acena com a cabeça, aceitando a ação do botão do usuário para baixo, etc.
5-2.	Simpatizar e empatizar com o usuário.
Exemplo].	Quando o usuário é bem sucedido e mal sucedido na operação.
Exemplo de resposta]	Isso é bom de se ouvir. Isso deve ter sido muito difícil para você.
5-3.	5-3. Tentando ter algo em comum com o usuário.
5-3.	Quando o usuário tiver terminado o processamento e estiver livre.
Exemplo de resposta].	Você acha que isto é interessante? (Pedir aos usuários para inserir suas preferências com antecedência, e depois sugerir tópicos correspondentes a essas preferências através da Internet ou de outros meios.
5-4.	Combinar o tom do usuário e afirmar sutilmente sua própria opinião (por exemplo, "Isto é melhor", etc.) 5-4. Definir o tom com o usuário e afirmar sutilmente sua opinião (p. ex., "isto é melhor").
Exemplo de cenário].	Quando se deseja que o usuário tenha uma abordagem mais correta (eficiente) para a operação, por exemplo.
Exemplo de resposta]	Eu sei exatamente como você se sente. Então, que tal - que tal? etc.
5-5.	Perdoe o usuário quando ele ou ela comete um erro operacional.
[Exemplo de situação].	Quando um usuário tenta desfazer uma operação que tenha sido realizada.
Exemplo de resposta]	Eu não me importo (ok). Erros podem acontecer com qualquer um.

6.	Emoções Abundantes
6-1.	6-1. Expressar sentimentos e emoções ao usuário de uma maneira razoável.
Exemplos de Situações].	Quando você quer que o usuário pare a operação.
Exemplo de resposta]	O personagem, com lágrimas nos olhos: "Por favor, não! E para pedi-la. (Não pronuncie sem rodeios: "Você está proibido").
6-2.	6-2. Variação da resposta do usuário (i.e., riqueza de expressão). 6-2. Variação nas respostas do usuário (sem fazer o usuário se sentir entediado pela repetição).
Cena de exemplo].	Por exemplo, ao repetir o mesmo tipo de interação com um usuário (por exemplo, cópia de arquivo) repetidamente por um longo tempo.
Exemplo de resposta].	Múltiplos tipos de respostas para o usuário, gerando um número aleatório e chamando aquele que corresponde ao valor do número aleatório gerado, etc.
6-3.	Não se ater às linhas da resposta de forma monótona.
[Cena de exemplo].	Quando o usuário retorna uma mensagem por voz durante a operação.
Exemplo de resposta]	Em vez de ler em voz alta por síntese de voz, use um ator de voz para chamar em voz alta, etc.
[Exemplo].	No protótipo doméstico do robô pessoal R100 (NEC), a voz de um ator de voz é gravada e usada como uma voz para interagir com o usuário para evitar a monotonia.

Voltar para a página superior.

Tabela_17

(1) Colisão da pele das moléculas	Alta densidade, alta freqüência	Baixa densidade, baixa freqüência
(1a) Número de moléculas, densidade	Muitos	Menos
(1b) Velocidade molecular	Lento	Rápido
(2) Percepção de temperatura	Quente, quente, quente	Frio, frio, frio
(3) Percepção seca e úmida	Molhado (úmido)	Seco (seco)

Voltando para a página superior.

Tabela_18

No. 1	Palavras-chave.	Soft	Difícil
1	Suavidade	Ser suave.	Ser duro. Difícil.
2	Fluxo	Em movimento. Fluxo.	Não se mover. Não fluindo.
3-1	Deformação	A ser deformado.	Não ser deformado.
3-2	Responsividade	Ser capaz de responder a exceções, mesmo as inesperadas.	Responder apenas a uma extensão pré-determinada.

3-3	Flexibilidade	Ser flexível em resposta.	Ser inflexível e inflexível na resposta.
3-4	Mudança	Que a mudança funcione.	Não pode ser mudada.
3-5	Atípico	Inconvencional e atípico. Livre, original.	Pouco convencional. Fazendo apenas o convencional.
4	Planejamento	Trabalhar sob o impulso do momento. Não faça planos ou horários.	Faça um plano e aja de acordo com ele.
5	Espaço para relaxar	Ter espaço para brincar, pagar e ampliar. Descontraído.	Brincalhão, não ter espaço para brincar. Apertado. Não ter espaço para crescer. Tenso.
6-1	Bones	A ausência de ossos.	A estrutura deve ser sólida. Ser construtiva.
6-2	Máquina	Não mecânico. (Roupas, etc.)	Ser mecânico e mecânico.
7-1	Especulação	Seja especulativo.	Ser sólido. Ser firme. Ser cauteloso.
7-2	Tentação	Ser sexy. Ser seduzido. Ser seduzido.	Ser rígido. Não ser tentado.
8	Pontos fracos	Ser suave. Ser pouco confiável.	Ser firme. Ser brawny.
9-1	Dobramento.	Flexão. Dobrar. Curvilíneo.	Para ser erguido. Ser linear.
9-2	Cumprimento de leis e regulamentos	Para dobrar-se, desviar-se da lei (muito flexível). Ser desobediente à lei.	Cumprir adequadamente as leis e regulamentos. Não se desviar das regras e regulamentos.
10-1	Aceitação	Estar deprimido e receber como está quando pressionado.	Deve recuperar sem deformação quando pressionado.
10-2	Resposta de pressão externa	Para passar por pressão externa sem resistência e com flexibilidade.	Para resistir à pressão externa com firmeza, mas para estalar quando a pressão externa é aplicada acima de um certo nível.
11-1	Cracked	Inquebrável.	Quebrável. Rachadura.
11-2	Arranhado	Para cortar, mas não para arranhar. Para ser restaurado, para ser restaurado.	Duro e insuportável de cortar, mas uma vez cortado, deve deixar uma cicatriz. Não deve ser restaurada.
12-1	Em forma	Preencher, não deixar uma lacuna. Para caber.	Deixar uma lacuna, não caber.
12-2	Integridade, umidade	Ser um com o adversário. Estar molhado.	Não para ser um com o outro, mas para permanecer separado. Estar seco.
12-3	Empatia	Para compreender os sentimentos da outra pessoa. Ter empatia. Ser compassivo e amoroso.	Não saber como a outra pessoa se sente. Não ter empatia. Falta de compaixão e amor.
13-1	Buffer	Para ser uma almofada. Para suavizar o impacto.	Não pode absorver o impacto e não se tornar uma almofada. Não pode vir com um baque.
13-2	Bondade	Ser gentil.	Ser rigoroso. Não ser gentil.
13-3	Dor	Não sentir dor ao chocar com ela.	Dói quando você esbarra nela.

Voltar para a página superior.

Informações relacionadas sobre meus livros.

Meus livros principais. Um resumo abrangente de seu conteúdo.

////
Encontrei o seguinte conteúdo.
Diferenças sexuais no comportamento social de homens e mulheres.
Uma nova, básica e nova explicação para isto.

Diferenças de sexo entre masculino e feminino.
É o seguinte.
A diferença na natureza do espermatozóide e do óvulo.
Sua direta, extensão e reflexão.

As diferenças de sexo no comportamento social de homens e mulheres.
Elas se baseiam, fielmente, no seguinte.
A diferença no comportamento social do espermatozóide e do óvulo.

Eles são comuns a todos os seres vivos.
Também é verdade para os seres humanos como um tipo de ser vivo.

O corpo e a mente masculinos são meros veículos para o esperma.
O corpo e a mente feminina são meros veículos para o óvulo.

Nutrientes e água são necessários para o crescimento da descendência.
O óvulo é o dono e possuidor deles.

Instalações reprodutivas.
A fêmea é sua proprietária e possuidora.

Nutrientes e água, que o óvulo ocupa.
Os espermatozóides são os seus mutuários.

Instalações reprodutivas ocupadas pela fêmea.
O macho é o tomador do empréstimo.

O dono é o superior e o tomador é o inferior.

O resultado.
A posse de nutrientes e água.
Nelas, o óvulo é o superior e o espermatozóide é o subordinado.
Posse de instalações reprodutivas.
Nelas, a fêmea é a superior e o macho é o subordinado.

O óvulo ocupa unilateralmente a autoridade sobre
o uso de uma relação hierárquica desse tipo.
Selecionar unilateralmente o esperma utilizando tal relação hierárquica.
Ao fazer isso, permite unilateralmente a fertilização do espermatozóide.
Tal autoridade.

A fêmea ocupa unilateralmente a autoridade para o seguinte.
Para tirar proveito de tal relação hierárquica.
Selecionar unilateralmente o macho, fazendo isso.
Conceder unilateralmente o casamento ao macho, fazendo-o.
Tal autoridade.

Uma mulher deve fazer os seguintes atos.
Para tirar proveito de tais relações hierárquicas.
Ao fazer isso, exploram o macho em vários aspectos e de forma abrangente.

O óvulo atrai sexualmente os espermatozóides.

A fêmea atrai o macho sexualmente.

O óvulo ocupa unilateralmente a autoridade do seguinte.
A entrada do esperma em seu próprio interior.
Permissão e autorização para fazê-lo.
Sua autoridade.

A fêmea ocupa unilateralmente a autoridade dos seguintes.
O licenciamento do sexo para o macho.
Autorização para fazê-lo.

O equipamento reprodutivo que ela possui.
Seu empréstimo pelo macho.
A permissão e autorização para fazê-lo.
A autoridade para fazer isso.

A proposta de casamento do ser humano.
A permissão para isso.
A sua autoridade.

Desde que a vida se reproduza sexualmente, é certa a existência do seguinte.
As diferenças sexuais no comportamento social de homens e mulheres.

Diferenças sexuais no comportamento social do homem e da mulher.
Elas nunca podem ser eliminadas.

Explicarei o seguinte de uma nova maneira.
Não existem apenas sociedades dominadas por homens, mas também sociedades dominadas por mulheres no mundo.

O conteúdo é o seguinte.
A distinção da existência de sociedades dominadas por mulheres.
Sua nova reafirmação na comunidade mundial.

A sociedade dominada por homens é uma sociedade de estilo de vida

móvel.
A sociedade dominada pelas mulheres é uma sociedade de estilo de vida sedentária.

Os espermatozóides.
O corpo e a mente masculinos como seu veículo.
Eles são pessoas móveis.

Os ovos.
O corpo e a mente femininos como seu veículo.
Eles são estabelecidos.

As sociedades dominadas por homens são, por exemplo.
Os países ocidentais. Países do Oriente Médio. A Mongólia.
As sociedades dominadas por mulheres são, por exemplo.
a China. A Rússia. Japão. Coréia do Sul e do Norte. Sudeste da Ásia.

Os homens dão a maior prioridade à garantia de liberdade de ação.
Os machos se rebelam contra seus superiores.
Os homens forçam seus inferiores a se submeterem a eles através da violência.
Os machos deixam pouco espaço para o seguinte.
Rebelião dos subordinados.
Sua possibilidade.
Ação livre por parte dos subordinados.
Sua possibilidade.
Espaço para eles.

A sociedade dominada pelos homens rege pela violência.

As mulheres priorizam a autopreservação.
As mulheres são submissas a seus superiores.

As fêmeas subjugam seus inferiores.

O conteúdo é o seguinte.
//

Use o máximo de orgulho e arrogância.

Rebelião e ação livre por parte dos subordinados.
Para bloquear completamente e tornar impossível qualquer espaço para tais ações.

Consiste no seguinte.
A ser feito com antecedência e em coordenação com os simpatizantes do entorno.
Não é permitida nenhuma rebelião por parte dos subordinados.
O confinamento dos subordinados em um espaço fechado, sem nenhuma fuga.
A ser realizado de forma persistente até que o superior esteja satisfeito.
Abuso contínuo e unilateral do subordinado, usando-o como um saco de areia.
//

As sociedades dominadas pelas mulheres governam pela tirania.

Conflitos entre as nações ocidentais e a Rússia e a China.
Eles podem ser adequadamente explicados como se segue.
Conflitos entre a sociedade dominada pelos homens e a sociedade dominada pelas mulheres.

O estilo de vida móvel cria uma sociedade dominada pelos homens.
Nesta sociedade, ocorre discriminação contra a mulher.
O estilo de vida sedentário cria uma sociedade dominada pelas mulheres.
É aqui que ocorre a discriminação contra os homens.

Em uma sociedade dominada pelas mulheres, o seguinte ocorrerá constantemente.
Os seguintes comportamentos por parte das mulheres como superiores.
Apelos arbitrários para a auto-vulnerabilidade.
Chamadas arbitrárias para a superioridade masculina.

Eles deliberadamente ocultam o seguinte.
A superioridade social da mulher.
Discriminação contra o masculino.
Ocultam, externamente, a própria existência de uma sociedade dominada pelas mulheres.

O sigilo interno, o fechamento e a exclusividade da sociedade dominada pelas mulheres.
A natureza fechada de suas informações internas.
Eles ocultam do mundo exterior a própria existência de uma sociedade dominada pelas mulheres.

Eliminar a discriminação sexual na sociedade dos seres vivos e na sociedade humana.
É impossível alcançá-la.
Tais tentativas nada mais são do que a afirmação de um ideal puro.
Todas essas tentativas são fúteis.

Negar à força a existência de diferenças sexuais entre homens e mulheres.
Opor-se à discriminação sexual.
Tais movimentos sociais liderados pelo Ocidente.
Todos eles são basicamente desprovidos de sentido.

Políticas sociais que assumem a existência de diferenças entre os sexos masculino e feminino.
O desenvolvimento de tal política é necessário recentemente.

////
Encontrei o seguinte conteúdo.
A natureza humana.
Uma explicação nova, básica, nova, nova, nova.

Mudamos e destruímos fundamentalmente a visão da seguinte existência.

Idéias convencionais, ocidentais, judaicas e oriundas do Oriente Médio sobre a vida móvel.
Elas fazem uma clara distinção entre seres vivos humanos e não-humanos.
Elas se baseiam no seguinte conteúdo.
O abate constante de animais. A sua necessidade.
Tal ponto de vista.

Meu argumento se baseia no seguinte.

A existência humana é totalmente subsumida à existência de seres vivos em geral.
A natureza humana pode ser explicada mais efetivamente por
Ver o ser humano como um tipo de ser vivo.
Vendo a essência humana como a essência do ser vivo em geral.

A essência do ser vivo.
Ela consiste no seguinte.
Reprodução de si mesmo.
Sobrevivência de si mesmo.
A multiplicação do eu.

Estas essências dão origem aos seguintes desejos de seres vivos.
A facilidade privada de viver.
Sua busca insaciável.
O desejo de si mesmo.

O desejo por ele produz nos seres vivos os seguintes desejos.
A aquisição de competência.
A aquisição de interesses adquiridos.
O desejo por eles.

Este desejo produz continuamente no ser vivo o seguinte.
A vantagem da sobrevivência.
A sua confirmação.
Sua necessidade.

Isto, por sua vez, produz no ser vivo os seguintes conteúdos.
Uma relação de superioridade social e inferioridade.
Hierarquia social.

Isto, inevitavelmente, produz os seguintes conteúdos.
Abuso e exploração de seres vivos subordinados por seres vivos superiores.

Isto traz o pecado original contra o ser vivo de uma forma inescapável.
Isto dificulta a vida dos seres vivos.

Para escapar de tal pecado original e da dificuldade de viver.
Sua realização.
O conteúdo de qualquer ser vivo nunca pode ser realizado enquanto ele estiver vivo.
O mesmo se aplica ao ser humano, que é uma espécie de ser vivo.
O pecado original do ser humano é causado pelo próprio ser vivo.

////
Descobri recentemente os seguintes detalhes.
A teoria evolucionária é a principal na biologia convencional.
Para apontar o seguinte conteúdo sobre ela.
Erros fundamentais em seu conteúdo.
Uma nova explicação para isso.

Ela rejeita fundamentalmente o seguinte.
O humano é a perfeição evolucionária do ser vivo.
O ser humano reina no auge do ser vivo.
Tal ponto de vista.

Ser vivo nada mais é do que auto-reprodução, mecanicamente, automaticamente e repetidamente.
Neste aspecto, o ser vivo é puramente material.
O ser vivo não tem vontade de evoluir.

Mutações na auto-reprodução do ser vivo.
Elas ocorrem puramente, mecanicamente, automaticamente.

Elas trazem automaticamente novos seres vivos.

Explicação evolutiva convencional.
Que essas novas formas são superiores às formas convencionais.
Não há base para tal explicação.

A forma humana atual como parte do ser vivo.
Que ela será mantida no processo de auto-reprodução repetida pelo ser vivo.
Não há nenhuma garantia disso.

O ambiente ao redor dos seres vivos sempre muda em direções inesperadas.
Traços que eram adaptativos no ambiente anterior.
No próximo ambiente modificado, muitas vezes eles se tornam traços que são
mal adaptados ao seu novo ambiente.

Conseqüências.
Os seres vivos estão em constante mudança através da auto-replicação e mutação.
Isso não garante a realização de nenhum dos seguintes aspectos.
evolução para um estado mais desejável.
Sua persistência.

////
Minha, acima de tudo, afirmação.
É o seguinte conteúdo.

Os interesses mais arraigados do mundo dominam o topo do mundo.
Uma sociedade tão dominada pelos homens.
Países ocidentais.
Os judeus.

A ordem internacional.
Os valores internacionais.

Eles são gerados ao seu redor.
Seu conteúdo é determinado unilateralmente por eles, em seu próprio benefício.
Sua origem, seu pensamento social tradicional.
O cristianismo.
Teoria evolucionária.
Liberalismo.
Democracia.
Várias idéias sociais cujo conteúdo é unilateralmente favorável a eles.
Destruindo radicalmente, selando e inicializando seu conteúdo.

Ordem internacional.
Valores internacionais.
O grau de envolvimento das sociedades dominadas pelas mulheres no processo de tomada dessas decisões.
Sua expansão.
A promoção de sua realização.

A realidade social fundamentalmente difícil dentro de uma sociedade dominada pelas mulheres.
Está completamente preenchida pela subjugação do domínio superior e tirânico do subordinado.
Exemplo.
A realidade interna da sociedade japonesa.

Uma realidade social tão inconveniente.
Elucidar detalhadamente o mecanismo de sua ocorrência.
Expor e assobiar o conteúdo dos resultados.
O conteúdo deve ser tal.

////
Meus livros.
O propósito oculto e importante de seu conteúdo.
É o seguinte conteúdo.

As pessoas nas sociedades dominadas pelas mulheres.

Tiveram que contar, até agora, com teorias sociais geradas pelas pessoas nas sociedades dominadas pelos homens.

As das sociedades dominadas pelas mulheres.
Sua própria teoria social que explica sua própria sociedade.
Para que elas pudessem tê-la por conta própria.
Sua realização.

A realização do seguinte.
A sociedade dominada pelos homens, que atualmente é dominante na formação da ordem mundial.
O enfraquecimento deles.
Um novo fortalecimento do poder da sociedade dominada pelas mulheres.
Ajudarei a conseguir isto.

As pessoas nas sociedades dominadas pelas mulheres.
Elas são incapazes de ter sua própria teoria social por um longo tempo.
As razões para isso.
Elas são as seguintes.

No fundo, elas não gostam da própria ação analítica.
Elas dão prioridade à unidade e simpatia com o sujeito, em vez da análise do sujeito.

A forte exclusividade e o fechamento de sua própria sociedade.
Uma forte resistência ao desenraizamento do funcionamento interno de sua própria sociedade.

Uma forte natureza regressiva baseada em sua própria autopreservação feminina.
Uma aversão à exploração de territórios desconhecidos e perigosos.
Preferência por seguir precedentes onde a segurança já tenha sido estabelecida.

Uma exploração sem precedentes do funcionamento interno de uma sociedade dominada pelas mulheres.
Uma aversão a tal ação em si.

A teoria social da sociedade dominada pelos homens como um precedente.
Aprender seu conteúdo por rote.
Isso é tudo que eles são capazes de fazer.

(Publicado pela primeira vez em março de 2022).

O objetivo dos escritos do autor e a metodologia utilizada para alcançá-lo.

Objetivo da minha redação.
Viabilidade para o ser vivo. Viabilidade para o ser vivo. Proliferação do potencial para o ser vivo. Para aumentá-lo.
É a coisa mais valiosa para o ser vivo. É intrinsecamente bom para o ser vivo. É intrinsecamente esclarecedor para o ser vivo.
O bem para os superiores sociais. É o seguinte. Aquisição do mais alto status social. A aquisição da hegemonia. A manutenção dos interesses adquiridos.
O bem para os suboridinatos sociais. É o seguinte. A mobilidade social ascendente através da conquista de competência. A destruição e inicialização dos interesses adquiridos do superior social através da criação de uma revolução social.
Idéias que ajudarão a alcançar isto. A verdade. O conhecimento através da vivência da verdade sobre si mesmo. É um conteúdo cruel, duro e amargo para o ser vivo. Sua aceitação. Idéias que a ajudam. Uma maneira de criá-las eficientemente. Seu estabelecimento.

Minha metodologia.
A finalidade do acima exposto. Os procedimentos para realizá-las. Dicas de como realizá-los. Pontos a ter em mente ao realizá-los. Estes são os seguintes conteúdos.
Observar e compreender constantemente as tendências do ambiente, do ser vivo e da sociedade, pesquisando e navegando na Internet. Estas ações

serão a fonte dos seguintes conteúdos.
Idéias que têm poder explicativo e persuasivo no esclarecimento de verdades e leis do meio ambiente, do ser vivo e da sociedade.
Uma idéia que tem o potencial de explicar 80% da verdade. Escrever e sistematizar o conteúdo da idéia. Criar mais e mais idéias por conta própria que parecem estar próximas da verdade e têm alto poder explicativo. Esta ação deve ser minha primeira prioridade.
Adiar explicações detalhadas. Evitar explicações esotéricas.
Não verificar contra precedentes anteriores até mais tarde. Adiar a verificação completa da exatidão.
Estabelecer leis que sejam concisas, fáceis de entender e fáceis de usar.
Colocar a ação em primeiro lugar. Isto é o mesmo que, por exemplo, as seguintes ações. Desenvolver um software de computador que seja simples, fácil de entender e fácil de usar.

Ideais e posturas em minha escrita.

Meus ideais na escrita.
É o seguinte conteúdo.
//
Maximizando o poder explicativo do conteúdo que eu produzo.
Minimizando o tempo e o esforço necessários para fazê-lo.
//

Políticas e posições para alcançá-las. Elas são as seguintes.

A minha posição por escrito.

As políticas fundamentais que considero por escrito.
O contraste entre elas.
Uma lista de seus principais itens.
Elas são as seguintes.

Conceito superior. / Conceito inferior.
Sumário. / Detalhe.
Enraizamento. / Ramificabilidade.

Generalidade. / Individualidade.
Fundamentalidade. / Aplicabilidade.
Abstrato. / Concretude.
Pureza. / Misturalidade.
Agregabilidade. / Coarseness.
Coerência. / Variabilidade.
Universalidade. / Localidade.
Compreensividade. / Excepcionalidade.
Formalidade. / Atipicidade.
Concisitude. / Complexidade.
Logicalidade. / Ilogismo.
Demonstrabilidade. / Improvabilidade.
Objetividade. / Não-objetividade.
Novidade. / Conhecimentos.
Destrutividade. / Status quo.
Eficiência. / Ineficiência.
Conclusão. / Mediocridade.
Falta de tempo. / Redundância.

Em toda a escrita, em termos de conteúdo, as seguintes propriedades devem ser realizadas, desde o início, no mais alto grau

Conceito superior.
Sumário.
Enraizamento.
Generalidade.
Fundamentalidade.
Abstrato.
Pureza.
Agregabilidade.
Consistência.
Universalidade.
Compreensividade.
Formalidade.
Concisitude.
Logicidade.
Demonstrabilidade.

Objetividade.
Novidade.
Destrutividade.
Eficiência.
Conclusividade.
Rapidez.

Escrever o conteúdo do texto com isto como prioridade máxima.
Concluir o conteúdo o mais rápido possível.
Fundir o conteúdo no corpo do texto assim que ele for escrito.
Dê-lhes a mais alta prioridade.
Por exemplo
Não utilize substantivos adequados.
Não use palavras locais com um baixo nível de abstração.

Aplique ativamente técnicas avançadas de programação de computador ao processo de escrita.

Exemplo.
Técnicas de redação baseadas no pensamento de objetos.
Aplicação dos conceitos de classes e instâncias à escrita.
Descrição preferencial do conteúdo de classes de nível superior.

Exemplo.
Aplicação de métodos ágeis de desenvolvimento à escrita.
Repetição freqüente das seguintes ações.
Atualização do conteúdo de um e-book.
Carregamento do arquivo do e-book para um servidor público.

Adotei um método diferente de escrever trabalhos acadêmicos do que o método tradicional.
O método tradicional de escrever trabalhos acadêmicos é ineficiente na derivação de conteúdo explicativo.

Meu ponto de vista ao escrever o livro.
É o seguinte conteúdo.

A perspectiva de um paciente esquizofrênico.
O ponto de vista do ponto de vista do mais baixo da sociedade.
O ponto de vista daqueles que são tratados da pior forma na sociedade.
A perspectiva daqueles que são rejeitados, discriminados, perseguidos, ostracizados e isolados pela sociedade.
A perspectiva dos socialmente desajustados.
A perspectiva daqueles que desistiram de viver em sociedade.
O ponto de vista de um paciente com o mais baixo nível social de doença.
O ponto de vista da pessoa mais prejudicial da sociedade.
O ponto de vista da pessoa mais odiada na sociedade.
A perspectiva de uma pessoa que esteve fechada da sociedade durante toda a sua vida.
Da perspectiva de alguém que tenha sido fundamentalmente decepcionado com o ser vivo e com as pessoas.
Da perspectiva de alguém que não tem esperança na vida e nas pessoas.
Da perspectiva de alguém que desistiu da vida.
Do ponto de vista de alguém que foi socialmente rejeitado por ter sua própria descendência genética por causa da doença que sofreu.
Ter uma vida muito curta por causa da doença. O ponto de vista de alguém que está condenado a fazê-lo.
A perspectiva de uma pessoa que está destinada a ter uma vida muito curta por causa da doença. Este é o ponto de vista de uma pessoa cujo ser vivo está predeterminado.
A incapacidade de alcançar a competência na vida devido à doença. Esta é a perspectiva de alguém que está certo disso.
A ser maltratado e explorado pela sociedade durante toda a vida devido à doença. Este é o ponto de vista daqueles que estão certos disso.
Uma perspectiva de denúncia por tal pessoa contra os seres vivos e a sociedade humana.

Meu objetivo de vida.

Ele consiste no seguinte.
Diferenças sexuais entre homens e mulheres.
A sociedade humana e a sociedade dos seres vivos.
O ser vivo em si.
Analisar e esclarecer a essência dessas coisas por mim mesmo.

Meus objetivos nos seres vivos têm sido muito dificultados pelas seguintes pessoas.

Pessoas da sociedade dominada por homens. Exemplo. Países ocidentais.
Pessoas em sociedades dominadas por mulheres que são dominadas por tais sociedades dominadas por homens. Exemplos. Japão e Coréia.
Eles nunca admitirão a existência de uma sociedade dominada por mulheres.
Eles nunca reconhecerão a diferença essencial entre os sexos masculino e feminino.
Eles obstruem e proíbem socialmente o estudo das diferenças sexuais.
Esta atitude deles é inerentemente perturbadora e prejudicial para o esclarecimento da natureza das diferenças sexuais.

A essencial semelhança entre seres vivos humanos e não-humanos.
Eles nunca o admitirão.
Eles tentam desesperadamente distinguir e discriminar entre ser humano e ser vivo não-humano.
Eles tentam desesperadamente afirmar a superioridade dos seres humanos sobre os seres vivos não-humanos.

Tais atitudes são intrinsecamente perturbadoras e prejudiciais ao esclarecimento da natureza da sociedade humana e da sociedade dos seres vivos.

Fêmeas em uma sociedade dominada por mulheres. Exemplo. As fêmeas na sociedade japonesa.
Elas aparentemente nunca reconhecem a superioridade das mulheres em uma sociedade dominada pelas mulheres.
A verdade sobre o funcionamento interno das sociedades exclusivamente femininas e dominadas por mulheres.

Elas nunca admitirão a sua revelação.
Sua atitude é intrinsecamente perturbadora e prejudicial ao esclarecimento da natureza das diferenças sexuais entre homens e mulheres.
Sua atitude é essencialmente prejudicial para o esclarecimento da natureza da sociedade humana e da sociedade dos seres vivos.

Pessoas como as acima mencionadas.
Suas atitudes têm interferido fundamentalmente nos meus objetivos de vida.
Suas atitudes perturbaram, destruíram e arruinaram minha vida desde sua própria fundação.
Estou muito zangado com essas conseqüências.
Eu quero derrubar o martelo sobre eles.
Quero fazê-los entender o seguinte a todo custo.
Quero descobrir o seguinte por mim mesmo, custe o que custar.
//
A verdade sobre as diferenças sexuais entre homens e mulheres.
A verdade sobre a sociedade humana e a sociedade dos seres vivos.
//

Eu queria analisar a sociedade humana de uma maneira calma e objetiva.
Assim, eu me isolei temporariamente da sociedade humana.
Tornei-me um olhar de pássaro sobre a sociedade humana.
Continuei a observar as tendências da sociedade humana através da Internet, dia após dia.

Como resultado.
Recebi as seguintes informações.
Uma perspectiva única que negligencia toda a sociedade humana de baixo para cima.

O resultado.
Consegui obter as seguintes informações por conta própria.
//
A natureza das diferenças sexuais entre homens e mulheres.
A essência da sociedade humana e a sociedade dos seres vivos.
//

Os resultados.
Eu tenho um novo objetivo de vida.

Minha nova meta de vida.
Opor-se e desafiar sua interferência social.
E para disseminar o seguinte entre o povo.
//
A verdade sobre as diferenças sexuais que eu descobri por conta própria.
A verdade sobre a sociedade humana e sobre os seres vivos que compreendi por mim mesmo.
//

Estou criando estes livros para realizar estes objetivos.
Continuo a revisar o conteúdo destes livros diligentemente, dia após dia, a fim de realizar estes objetivos.

(Publicado pela primeira vez em fevereiro de 2022).

O conteúdo dos meus livros. O processo de tradução automatizada dos mesmos.

Obrigado pela sua visita!

Estou revisando freqüentemente o conteúdo do livro.
Portanto, os leitores são incentivados a visitar o site de vez em quando para fazer o download de livros novos ou revisados.

Utilizo o seguinte serviço para a tradução automática.

DeepL Pro
https://www.deepl.com/translator

Este serviço é prestado pela seguinte empresa.

DeepL GmbH

A língua original dos meus livros é o japonês.
A ordem de tradução automática de meus livros é a seguinte.
Japonês->Inglês-->Chinês,Russo

Por favor, aproveite!

Minha biografia.

Nasci na Província de Kanagawa, Japão, em 1964.
Formei-me no Departamento de Sociologia, Faculdade de Letras, Universidade de Tóquio, em 1989.
Em 1989, passei no Exame Nacional de Serviço Público do Japão, Classe I, na área de sociologia.
Em 1992, passei no Exame do Serviço Público Nacional do Japão, Classe I, no campo da psicologia.
Depois de me formar na universidade, trabalhei no laboratório de pesquisa de uma grande empresa japonesa de TI, onde me dediquei à prototipagem de software de computador.
Agora estou aposentado da empresa e estou me dedicando à escrita.

Table of Contents

- Secura. Molhamento. Sensação de umidade. Percepção de umidade. Personalidade Umidade. Umidade social.
  - (//// Antes de ler isto, por favor, note por favor! A estrutura do conteúdo deste livro. /////)
  - resumo
  - Descrição da mordida - Sobre a sensação de umidade seca e úmida, personalidade e sociedade
  - Comentário: O Básico: Personalidade e Sociedade em meio seco úmido
    - [Resumo]
      - Padrão D e Padrão W - A Lei da Percepção do Molhado Seco (Umidade)
      - Um breve resumo (sentimento seco/molhado/personalidade)
      - O princípio da pluralidade (social) no sentido da umidade
    - [Relevância para o campo da física].
      - Sobre a relação entre o comportamento interpessoal seco e úmido e o movimento molecular de gás e líquido
    - [Nas sensações cutâneas, sensações interpessoais]
      - Sensação de pele seca e úmida, audiovisual e sensorial interpessoal OHP
      - Percepção de umidade seca na pele - "A abordagem de redução do padrão motor molecular
      - Percepção e seca/úmidade
      - Sensações Interpessoais e Molhado Seco
      - Comunalidade entre a sensação de umidade relativa e a sensação de umidade antropogênica
      - Sobre a relação entre personalidades secas e molhadas e a velocidade e direção da ação
      - Dry Image, Wet Image.
    - [Sobre caráter e atitude].

Em padrões de comportamento seco e úmido - diagrama OHP
Como ser uma Personalidade em seco úmido.
Classificação e descrição detalhada dos padrões de comportamento seco e úmido
Sobre a relação entre o comportamento interpessoal seco e úmido e o movimento molecular de gás e líquido
Exame de "padrões de comportamento do tipo gaseo-liquido". Compreensão cinética molecular do comportamento humano.
Sobre a proximidade psicológica
Extração de padrões de comportamento seco e úmido
Sobre os valores Domino Array
Prós e contras de uma atitude seca/ molhada
Entendendo os quatro tipos de personalidade seca/ úmida
Análise fatorial de personalidades e atitudes secas e úmidas
[Antecedentes]
A importância de conhecer os comportamentos em via seca e úmida
Comentários: Sentidos secos e molhados, Personalidade e Sociedade
Psicologia Sensorial e Perceptual
Sobre a relação entre seco/molhado e calor/ frio/luz/escuridão
Molhado e seco, doce e pungente, afiado e circular
Sobre a relação entre seco/molhado e sombreamento
Orientação para Dry-Wet e Digital-Analog
Quente/fresco e seco/molhado
Peso/leve, para cima e para baixo, alto e baixo, e seco/molhado
Suavidade (suavidade), firmeza (dureza) e secura ou umidade
Seco-húmido, Linearidade e Curvatura
Suavidade, desnivelamento/protrusões e umidade, secura

Ligação, acoplamento, desprendimento e molhamento, ressecamento
Pegajos e molhamento.
Insidiosidade
Umidificação e desumidificação.
Índice de desconforto e a sensação de umidade
Simulação da sensação de umidade
Padrões de movimento seco e úmido.
Liquidez de gás, umidade seca e expansão, sem expansão orientada.
Aromas, perfumes, odores e secura, umidade
Psicologia Geral
Personalidade e Identidade Dry-Wet
Umidade Seca e Amor
Sobre o "céu" e a seca e a umidade
Verificando as teorias de psicologia social existentes
Seco-húmido e sua relação com a Personalidade 5-Dimensional dos Cinco Grandes
Relações interpessoais secas e úmidas e estresse
Duas liberdades.
Relaxamento e Secura, Molhado.
Engenharia.
Sobre a natureza seca/úmida do projeto do produto
Projeto da interface úmida
Sobre os Agentes Secos e Molhados
Simulação de movimento molecular seco (gás) e úmido (líquido)
Fibra e Molhado-Seco
seres vivos
Organismos como Seres Molhados - Humanos
geologia
Clima, umidade e umidade
Clima, tempo e água, sol, ar
Clima, Meteorologia e Expressões de Partículas Moleculares
[Comentário: aplicação] sobre sensações secas e úmidas, personalidade e sociedade.

a sociedade em geral
- A relação entre a umidade seca do ambiente natural e a umidade seca da sociedade
- Qual é o padrão internacional para uma atitude seca ou úmida? (Qual deles é mais autoritário, internacionalmente?)
- O que é considerado melhor (preferível ou desejável), uma atitude seca ou úmida?
- A Seca-Húmido e a Modernização da Sociedade
- Dry Intelligence, Wet Intelligence
- A secura/molhado da sociedade e a aceitação e crença ideológica
- Sobre o conceito de "privacidade coletiva",
- Seco-húmido e Urbano-Rural
- Uma proposta de "funcionalismo seco
- Retidão, humanidade e secura/molhado
- Relações Interpessoais Secas em uma Sociedade Molhada
- Seco e molhado ao mesmo tempo
- Circulação seca e úmida
- E-mails, telefones e umidade seca
- Umidade social ótima
- Sistemas e umidade seca e úmida
- Pesquisa úmida, pesquisa seca.
- A seleção de amigos e o tipo seco e úmido.
- Seco, úmido e conservador, inovador.
- A rede é molhada.

Administração e Economia
- Consideração da umidade "ótima" nas organizações coletivismo
- Economia a seco, Economia a úmido

sociedade japonesa
- Os japoneses estão secos ou molhados?
- Japão seco
- A Constituição Japonesa como Lei Seca e Religião
- Os japoneses e o autoritarismo

Masculino e Feminino

Qual personalidade é mais úmida (ou mais seca), masculina ou feminina?
Molhado e Valor Biológico do Comportamento (Tabela de Resumo)
Molhamento seco e relações de gênero
A Natureza e o Molhado do Amor, Casamento e Sexo
Libertação do Homem Japonês (Crítica aos Estudos da Mulher Japonesa e ao Feminismo)
Necessidade e diferenças de gênero tanto na Dryway quanto na Wetway
Homens, mulheres e umidade social
Outros
Uso da Web para pesquisas
Definição de "Dry-Wet" no Dicionário de Língua Japonesa
Definições de gases, líquidos, forças intermoleculares, etc. no dicionário de ciência convencional.
[Seção de dados].
Pesquisa de questionário sobre personalidades e atitudes secas e úmidas.
[Procedimentos da pesquisa do questionário. Hipóteses de teste sobre molhamento seco. O procedimento].
[Resultados da pesquisa (maio-julho de 1999)].
[Existência de itens de pesquisa que não atingiram o nível de significância de 0,01
Levantamento de personalidades e atitudes secas e úmidas, com base na classificação por quatro classes.
Pesquisa de questionário sobre a relação entre feminilidade e umidade.
Secagem / molhado. Personalidades e atitudes japonesas, do leste asiático e ocidentais. Pesquisa de questionário sobre a relação entre os dois acima.
Uma análise fatorial de personalidades e atitudes secas e úmidas. Resultados. Lista de dados numéricos.
A relação entre personalidades e atitudes secas e molhadas e padrões de movimento molecular de líquidos gasosos. Uma

pesquisa por questionário para validar os resultados.
Resultados.
Personalidade e sensação, percepção. Luz e escuridão. Quente e frio. Duro e suave. Solto e apertado. Tenso e relaxado.
Sobre personalidades claras e escuras.
Descrição: sobre a personalidade clara e escura
Sobre a relação entre seco/molhado e calor/frio/luz/escuridão
Sobre a Insidiousness
Sobre a personalidade quente e fria
Descrição: sobre a personalidade quente (fria)
Design de interface de coração quente (design com um coração quente)
Lei da Percepção Quente e Fria
Sociedade Apertada, Sociedade Solta
Sensação suave (suave), dura (dura), sobre o caráter
Sociedade Tensa e Sociedade Descontraída
Informações relacionadas sobre meus livros.
Meus livros principais. Um resumo abrangente de seu conteúdo.
O objetivo dos escritos do autor e a metodologia utilizada para alcançá-lo.
O conteúdo dos meus livros. O processo de tradução automatizada dos mesmos.
Minha biografia.